

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ УКРАИНЫ

ДОНЕЦКАЯ ОБЛАСТНАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ АДМИНИСТРАЦИЯ
УПРАВЛЕНИЕ ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ
УПРАВЛЕНИЕ УГОЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

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

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

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВОМ

Тезисы докладов V международной
научно-практической конференции
(Донецк, 14–15 октября 2010 г.)

Донецк
ГВУЗ "ДонНТУ"
2010

УДК 339.13
ББК 65.05
С56

Редакційна колегія:

д-р екон. наук, проф.
канд. екон. наук, доц.
канд. техн. наук, доц.
канд. техн. наук, доц.

Мартякова О. В.
Кочура І. В.
Кравченко А. А.
Костюк І. С.

За довідками звертатися за адресою:
83000, г. Донецьк, вул. Артема, 58,
Донецький національний технічний університет,
кафедра "Управління виробництвом"
ім. Ю.В. Бондаренка,
тел.(062) 304-37-06,
e-mail: upr@mine.dgtu.donetsk.ua

Сучасні проблеми управління виробництвом: тези доповідей V Міжнар.
С56 н.-пр. конф., м. Донецьк, ДонНТУ, 14–15 жовтня 2010 р. — Донецьк: ДВНЗ
"ДонНТУ", 2010. — 227 с.

ISBN 978-966-377-093-2

Приведены результаты научных исследований, генерация новых идей и практических взглядов на современные проблемы управления в различных сферах деятельности, которые были представлены на V Международной научно-практической конференции, организованной кафедрой "Управление производством" им. Ю.В. Бондаренко Донецкого национального технического университета.

Сборник предназначен для студентов вузов экономических специальностей, специалистов в области менеджмента, предпринимателей, руководителей предприятий с целью углубления знаний по специальности, усовершенствования управленческих навыков.

УДК 339.13
ББК 65.05

Приведені результати наукових досліджень, генерація нових ідей і практичних поглядів на сучасні проблеми управління в різних сферах діяльності, що були представлені на V Міжнародній науково-практичній конференції, організованій кафедрою "Управління виробництвом" ім. Ю.В. Бондаренко Донецького національного технічного університету.

Збірник призначений для студентів вузів економічних спеціальностей, фахівців в області менеджменту, підприємців, керівників підприємств із метою поглиблення фахових знань, удосконалення управлінських навичок.

ISBN 978-966-377-093-2

© ДВНЗ "ДонНТУ", 2010

ГЕРАСИМЧУК В.Г., д-р. екон. наук, проф.
НТУУ "Київський політехнічний інститут",
м. Київ

ВІД ПРОГРЕСУ РЕГРЕСУ ДО ПРОГРЕСУ ІННОВАЦІЙ, КООПЕРУВАННЯ, УПРАВЛІННЯ В ЕКОНОМІЦІ!?

Незалежна країна. З 1991 р. Україна — держава на карті світу, яка, завдяки системі влади (президент, парламент, уряд, суди і т.д.), покликана захищати і дбати про інтереси кожного українця, кожного із суб'єктів господарювання, обстоювати свої позиції у світовому співтоваристві. Результат: найнижча середня зарплата в Європі, найменша тривалість життя, найвищий рівень корупції. «Філософія мозку» крок за кроком заміщується «філософією шлунку», «філософією споживацтва».

Мораль. «Культура — дзеркальне відображення влади, відображення духовного потенціалу тих, хто при владі. Це неінтелігентні, неосвічені люди, які ненавидять одне одного і топлять свою країну на очах у всього світу! Вони підсовують замість мистецтва сурогат. Наївшись цієї «отрути», росте покоління духовних інвалідів. І держава не робить нічого, аби змінити ситуацію. А це вже справжнє лихо... Це криза культури, криза інтелекту...» (Кочерга А., «Дзеркало тижня», №8, 27.02. 2010 р., с. 11).

Стратегія — план досягнення довгострокових цілей, який слід розглядати як передбачену на певний період діяльність з визначенням її змісту, обсягів, методів, послідовності, забезпеченням ресурсами, дотриманням інших умов. Чому Україна, як держава, за два десятиліття так і не спромоглася визначитись у напрямі руху? Відповідь: нема ні стратега, ні стратегії. Існують псевдостратегії. Пропонуємо розробляти стратегію держави на період очікуваної тривалості життя людини — 80 років.

Економічний розвиток. 1990–1999 рр. в Україні — депресія, причиною якої стали катастрофічні трансформаційні процеси у свідомості, моралі, політиці, праві, економіці. З 2000 р. в державі розпочалося економічне зростання. Ефективна фіскальна і монетарна політика сприяла зниженню темпів інфляції. Підвищений попит на вітчизняні товари на зовнішньому ринку, інші фактори позначилися на темпах росту економіки (в середньому на 7% на рік). На кінець 2008р. ВВП дещо перевершив позначку у 70% порівняно з 1990 р. (1999 р. — 62%). Далі — криза. Якщо в 2008 р. загальний ВВП в Україні сягнув значення — 179,5 млрд. дол. США, то в 2009 р., за оцінками МВФ, — 115,7 млрд. дол. США. Враховуючи динаміку валютного курсу, падіння лише за рік склало 35,6%, — найвищий показник в Європі.

Структурні провалля в економіці. За період 1985–2007 рр. питома вага промисловості зменшилася з 41,4 до 31,0%, сільського господарства — з 19,4 до 9,0%, будівництва — з 8,5 до 5,4%. Зросла питома вага транспорту і зв'язку — з 6,3 до 14,6%, торгівлі, матеріально-

технічного забезпечення та заготівель — з 6,0 до 27,2%. З огляду тенденцій розвитку світової економіки такі зміни в структурі ВВП України носять закономірний характер, але вони не однозначно позначились на психології населення, якості їх життя.

Промисловий комплекс. Деградація промислового потенціалу (космічна галузь, літакобудування, суднобудування і т.д.) відображається, з одного боку, у знищенні великих підприємств, суттєвому зменшенні частки продукції з високим рівнем доданої вартості (високотехнологічної, наукомісткої), що потребує значної кількості висококваліфікованої праці, з іншого, — збільшенні питомої ваги галузей сировинного спрямування.

Концентрація виробництва. «Проповідники» радять Україні наголос робити на малий і середній бізнес. У розвинених країнах економічна міць своїм корінням тримається завдяки великим інтегрованим корпораціям, зокрема — транснаціональним. Зазначимо, що глобалізаційні процеси супроводжуються насамперед злиттям і поглинанням, а не роздрібненням.

Інновації творить І Н Ж Е Н Е Р. Ми ведемо мову про ключову роль машинобудування у промисловому комплексі, а воно (станом на 2000 р.) в Україні (11,3%) втричі гірше виглядає, ніж у світі (35,9%), вчетверо — порівняно з розвиненими країнами (45,3%). Питома вага наукомісткої продукції в структурі ВВП складає лише 1,2%. В розвинених країнах до 90% приросту ВВП досягається за рахунок інноваційної діяльності. Чи вагома участь України у тій же 7-й рамковій програмі ЄС з досліджень?

Кому і яка вітчизняна продукція потрібна на зовнішніх ринках? Україна здійснює політику економічного співробітництва з 198 країнами. Мінусове сальдо торгівлі товарами упродовж останніх років (2007 р. — 7,2 млрд. дол. США; 2008 р. — 13,5 млрд. дол. США, 2009 р. — 5,73 млрд. дол. США) свідчить про активізацію товарообігу явно не на користь нашої держави. Так, сальдо товарообігу між Україною і ЄС за підсумками 2009 р. склало майже 11 млрд. дол. США зі знаком «-». Вивіз високотехнологічних товарів у 2007 р. дорівнював 1284,8 млн. дол. США або 2,61%.

Кооперування. Самоізоляція України від зовнішнього світу в багатьох напрямках життєдіяльності призвела до того, що економіка держави стабільно знаходиться у процесі інерційного падіння. Кооперуватися потрібно, на нашу думку, з партнерами з Росії, Білорусі, Казахстану, інших країн СНД, країнами ЄС, шукати шляхи співпраці з Китаєм, Індією і т.д.

Управління? Якщо у 2008 р. ВВП в Україні на душу населення дорівнював 3,9 тис. дол. США, то в 2009 р. — 2,5 тис. дол. США. В Білорусі цей показник знаходився на позначці — 5,1 тис. дол. США, Росії — 8,9, Польщі — 11,1. Жодна із загальних та спеціальних функцій в управлінській вертикалі держави належним чином практично не реалізується. З причин — незнання і невміння. Ніхто, ні за що, ні перед ким не несе ніякої відповідальності — ні морально, ні матеріально. Навколо — «тимчасово виконуючі обов'язки». Маємо те, як керуємо і як працюємо.

ЛИТВИНЕНКО С.Л., канд. екон. наук, доц.
Національний авіаційний університет,
м. Київ

ПЕРЕДУМОВИ ФОРМУВАННЯ ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНИХ ОСНОВ БІЗНЕС-ПЛАНУВАННЯ У ВІТЧИЗНЯНИХ ВАНТАЖНИХ АВІАКОМПАНІЯХ

При проведенні наукового дослідження автором визначено, що існує потреба у повному адаптуванні теоретичних основ бізнес-планування підприємств інших галузей економіки до реалій світових ринків перевезення вантажів. Існують проблеми при бізнес-плануванні вітчизняних вантажних авіакомпаній до яких віднесено: специфіку роботи конкретної авіакомпанії на ринку авіаперевезень, неузгодженість методологічних основ бюджетування стану розвитку авіакомпанії, недостатній рівень інтегрованості самого процесу бізнес-планування у загальну систему управління авіаперевізника, а також неузгодженість окремих бізнес-процесів авіакомпанії тощо.

Існує потреба у створенні бізнес-моделі вітчизняної вантажної авіакомпанії має стати створення такої підприємства, яка б відповідала високим світовим стандартам та інтеграції бізнес-процесів із тими інноваційними технологіями, які реалізуються. Розробка бізнес-плану вантажної авіакомпанії вимагає наявності відповідної системи оцінювання його ефективності із використанням системи показників та ряду імітаційних економіко-математичних моделей з відповідними критеріями оптимальності та наявними системами обмежень. Автором визначено основні якісні рівні процесу бізнес-планування у вітчизняній вантажній авіакомпанії, а саме науково-теоретичний, методологічний, методичний та прикладний. Успішність реалізації процесу бізнес-планування вітчизняних вантажних авіаперевізників за цими якісними рівнями визначається ефективністю всього комплексу принципів та засобів. Створення проекту бізнес-плану має підпорядковуватися загальним принципам управління вантажного авіаперевізника та при умові забезпечення безпосереднього впливу на його формування з боку основних бізнес-процесів авіакомпанії. Лише комплексне бізнес-планування здатне забезпечити ефект синергії та, як наслідок підвищити ефективність управління авіакомпанії в сучасних умовах посилення конкурентної боротьби на світових ринках авіаційних перевезень. Автором встановлено, що теорія бізнес-планування вантажних авіаперевізників має бути основана на законах та загальних принципах практики планування на підприємствах, абстрактній моделі властивостей бізнес-планування підприємств, загальній логіці, конкретних принципах бізнес-планування авіакомпаній.

Нами було встановлено, що основами сучасної теорії бізнес-планування вантажних авіакомпаній мають стати дві основні функції

пояснювальна та передбачувана. Адже будь-яка теорія є цілісною системою пізнання, яка здатна до власної реорганізації та змін під впливом певних факторів. Основою теоретико-методологічних основ бізнес-планування вітчизняних вантажних авіаперевізників має стати емпірична база бізнес-планування, загальні теоретичні основи, понятійно-термінологічний апарат та методологічні основи бізнес-планування. Теорія бізнес-планування формується на основі загальної наукової теорії планування. Понятійно-термінологічний апарат бізнес-планування вантажних авіаперевізників враховує дефініції категорійного апарату, який застосується при плануванні підприємств. Загальні принципи бізнес-планування у вантажних авіакомпаніях, на думку автора, мають розподілятися на загальнонаукові та унікальні, які характерні саме для процесу створення бізнес-планів у вантажних авіакомпаніях. Автором визначено, що найкращим з усіх програмних продуктів бізнес-планування для вантажних авіаперевізників є Business Plan Pro, через те, що лише ця програма дає можливість здійснювати всебічний аналіз цільового ринку перевезень вантажів та розробити власний бізнес-план із врахуванням досвіду провідних авіаперевізників. Проте якщо, вантажний авіаперевізник має на меті проведення комплексної оптимізації управління підприємства, із потребою розробки системи бізнес-проектів найкращим буде рішення Business Plan PL. Використання прикладних програмних продуктів при формуванні бізнес-планів вантажних авіаперевізників дасть змогу створити інформаційну систему бізнес-планування.

При створенні теоретико-методологічних основ бізнес-планування вітчизняних вантажних авіаперевізників, на думку автора, необхідно дотримуватися загальних вимог до цього процесу, до яких віднесено дотримання загальних принципів проведення процесу бізнес-планування на підприємствах транспорту, використання сучасних методик бізнес-планування при проведенні цього процесу у вантажній авіакомпанії та залучення сторонніх фахівців при проведенні процесу бізнес-планування у вантажній авіакомпанії та забезпечення їх співробітництва з працівниками відповідних структурних підрозділів авіакомпанії. Загальні вимоги до процесу бізнес-планування у вітчизняних вантажних авіакомпаніях мають відповідати організації процесу планування у вантажній авіакомпанії, яке серед іншого включає і процес бізнес-планування. Загальна оцінка успішності процесу бізнес-планування у вітчизняній вантажній авіакомпанії, на думку автора, має проводитися за критерієм рівня задоволеності конкретними бізнес-планами щодо певних проектів з боку потенційний інвесторів та клієнтури, а також за критерієм рівня успішності процесу бізнес-планування та оцінки з боку топ-менеджменту вантажної авіакомпанії та всієї авіаційної спільноти. Отже, автором було визначено передумови формування теоретико-методологічних основ бізнес-планування у вітчизняних вантажних авіакомпаніях.

АНДРОС С.В., канд. екон. наук, старш. викл.
ПВНЗ "Міжнародний університет фінансів",
м. Київ

КЛАСТЕРНІ ФОРМУВАННЯ В НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ

В Україні домінують галузі з виробництва продукції з низьким рівнем доданої вартості. Зростання експорту такої продукції означає швидкий темп розпродажу природних ресурсів, неефективне використання робочої сили. Імпорт складається здебільшого з високовартісної наукоємної продукції. Наукоємність вітчизняного промислового виробництва знаходиться на рівні 0,3%. Зростання ВВП шляхом впровадження нових технологій у країні оцінюється лише у 0,7–1%.

Для підвищення конкурентоспроможності національної економіки в світовій практиці активно впроваджується кластерні формування. Підприємства, що входять до кластерних структур, здатні більш адекватно і швидко реагувати на потреби споживачів. Участь у кластері надає переваги в доступі до нових технологій, залученні інвестицій, здійсненні активної маркетингової діяльності, використанні сучасних методів управління. Кластери спроможні також впливати на підвищення ефективності державної промислової політики.

Одним із основоположників теорії кластерного розвитку вважається М.Портер, який, досліджуючи конкурентоспроможність окремих галузей, виявив, що усі вони сконцентровані переважно в одній країні. Успішно діюча фірма впливає на контрагентів і конкурентів, успіхи яких посилюють конкурентоспроможність самої фірми. Формується своєрідний симбіоз, що супроводжується зростанням конкурентних переваг усіх взаємодіючих суб'єктів. М. Портер запропонував наступне визначення: «Кластери — сконцентровані за географічними ознаками групи взаємопов'язаних компаній, спеціалізованих постачальників і постачальників послуг; фірм у відповідних галузях, а також пов'язаних з їх діяльністю організацій (наприклад, університетів, агенцій зі стандартизації, торгових об'єднань) у певних галузях, що конкурують, але разом з тим здійснюють скоординовану роботу» [1, с. 20]. М. Енрайт висунув теорію «регіонального кластера», згідно з якою конкурентні переваги формуються насамперед на регіональному рівні. Саме історичні, політичні, економічні, соціальні передумови і традиції відіграють ключову роль в розвитку регіонів. Регіони виступають об'єктом ефективною підприємницької діяльності не лише як територіальні складові держави, а й як утворення, що сформовані історично, хоча в деяких випадках розділені національними кордонами. На думку М. Кітінга, «новий регіоналізм відзначається двома пов'язаними між собою ознаками: він не обмежується кордонами національного господарства; єднає між собою регіони в конкурентній боротьбі, а не визначає їх переважаючу роль у системі міжнародного поділу праці» [2].

Кластерна модель господарювання досить розповсюджена. В Європі динамічні кластерні програми здійснені в Австрії, Бельгії, Великобританії, Німеччині, Греції, Данії, Ірландії, Норвегії, Франції, Фінляндії, Швеції. Значна їх концентрація приходиться на промислово розвинені регіони: «Північ-Центр» Італії; Баден-Вюртемберг і Баварія в Німеччині; Кембридж і регіон М4 у Великобританії; Ліон, Безансон і Монпел'є у Франції. Австрія за останнє десятиріччя створила 100% інноваційної економіки саме на базі кластерів. При цьому досліджувались патентні можливості усіх 9 земель, на основі яких створювались кластери. Перший кластер впроваджено у сфері обробки деревини. Нині в Австрії діє чотири автомобільних кластери. Кластер дизельних двигунів використовують в Європі і США. Відомий у світі біотехнологічний фармацевтичний кластер на базі Віденського університету створено за участю однієї з ТНК. Польща здійснила адміністративно-територіальну реформу, створивши 15 воєводств із налагодженою інноваційною системою. У Гданську діє кластер, що займається біотехнологіями, комп'ютеризацією, електронікою, телекомунікаціями, в якому беруть участь близько 60 компаній. У Люблінському воєводстві сформовано агропромислові й агротуристичні кластери. Традиційними прикладами кластерів є ІТ-індустрія у Силіконовій долині, взуттєвий кластер в Італії, автомобільний кластер у Детройті, індустрія кіно «Голівуд» — у Лос-Анджелесі, виготовлення килимів — у Дантоні, фінансово-діловий — у Нью-Йорку, аерокосмічний — у Сіетлі.

Кластери знайшли розповсюдження і в Україні. Кластер будівництва і будівельних матеріалів у Подільському регіоні складається з 32 компаній. Фонд «Ефективне управління» спільно з міжнародною консалтинговою компанією «Monitor Group» розробили стратегію економічного розвитку Донеччини на найближчі 15 років. Фонд спільно із Всесвітнім економічним форумом проаналізували перспективи розвитку 27 регіонів країни та визначили на роль «локомотива реформ» Донеччину. Завдяки реалізації запропонованих менеджерами реформ регіон упродовж 10–15 років здійснить реструктуризацію економіки і трансформується у центр новітньої важкої промисловості, яка випускатиме продукцію з високою часткою доданої вартості. Реалізувавши обрану стратегію, область забезпечить зростання ВВП на душу населення у 2–3 рази порівняно з 2009р., що становитиме 16–24 тис. дол. США (рівень Польщі і Чехії у 2007р.) [3].

Бібліографічний список

1. Портер М. Конкуренція. — М.: Вільямс, 2005. — 608 с.
2. Губенко Д. Урок єврореалізму // Тиждень. — № 12 (73), 27 березня – 2 квітня 2009 р. — С. 18–19.
3. Урядовий кур'єр. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ukurier.gov.ua/index.php?articl=1&id=4480>.

ИВАНОВ В.Л., канд. экон. наук, доц.
Восточноукраинский национальный университет им. В. Даля,
г. Луганск

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ КАК ЗАЛОГ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОЙ РАБОТЫ ПРЕДПРИЯТИЯ

Важнейшим критерием оценки экономического состояния предприятия и одновременно залогом его эффективной работы и созданием условий обеспечения конкурентоспособности является его устойчивая работа. способностью его экономической системы возвращаться к своему состоянию (плановой траектории) при разных внутренних и внешних дестабилизирующих воздействиях за счет использования собственных ресурсов (экономического потенциала). Решающим моментом в определении показателя стойкости для социально-экономических систем является отклонение реальных траекторий их функционирования и развития от ожидаемых (плановых). Величины таких отклонений и являются показателями стойкости (нестойкости) социально-экономических систем.

Необходимость и актуальность обеспечения устойчивой работы предприятия обуславливается следующими причинами:

1. Неустойчивая работа предприятия (не выполнение заданных значений параметров работы предприятия, в частности, значений показателей финансовой устойчивости) может привести к банкротству предприятия, ведущему либо к ликвидации, либо к реорганизации предприятия.

2. Отсутствие у предприятия необходимой стабильности в работе и как следствие низкая платежеспособность и недоверие партнеров существенно ограничивают возможности предприятия иметь достаточные финансовые ресурсы, в том числе и валютные, необходимые для обеспечения непрерывного процесса простого и расширенного воспроизводства.

3. Высокая вероятность провалов в работе предприятия, что означает снижение надежности его работы, ведет к неритмичной работе, простоям, в конечном счете увеличению затрат на производство продукции и ее удорожанию. В то же время общеизвестно, что цена единицы продукции — один из главных аргументов в борьбе за обладание рынками, в том числе зарубежными.

4. Низкая устойчивость работы предприятия, как правило, отрицательно отражается и на качестве производимой продукции, что в современных условиях рынка потребителя становится недопустимым для предприятия, желающего преуспевать на рынке.

Экономическая устойчивость имеет различные количественные и качественные параметры на различных уровнях хозяйственных процессов. Так, можно определить экономическую устойчивость предприятия (фирмы), отрасли, а также экономическую устойчивость национального

хозяйства, государства в целом. Это возможно, поскольку экономические процессы протекают в соответствии с едиными закономерностями, а различные уровни обуславливают возникновение лишь специфических особенностей, не искажая общих тенденций развития.

Оценка экономической устойчивости предприятия — это комплекс действий, позволяющий выявить динамику и тенденции изменений во времени показателей, характеризующих результаты управленческой, кадровой и финансово-экономической деятельности.

Логика исследований основывается на том, что обеспечение экономической устойчивости — это, прежде всего, определение слабых мест в деятельности объекта и затем планирование стратегии по их улучшению, включая определение требуемых средств и ресурсов. Планирование должно предвидеть необходимость решений, улучшать их качество. Рекомендуется рассматривать его как процесс, с помощью которого возможности и ресурсы производственной или иной хозяйственной системы приспособляются к изменениям внешних и внутренних условий.

С учетом уже выполненных научных исследований в структуре экономической устойчивости предприятий машиностроительного профиля могут быть выделены следующие компоненты:

1. Финансово-экономическая устойчивость — оптимизация основных финансовых факторов, вызвавших изменения в экономическом состоянии предприятия, выявление доступных источников средств и оценка целесообразности их мобилизации с целью увеличения прибыльности.

2. Производственно-экономическая — способность производственной системы предприятия гибко реагировать на изменение спроса на продукцию предприятия за счет быстрой переналадки оборудования и выбора технологии.

3. Организационно-экономическая — способность организационной структуры управления предприятия обеспечивать эффективное управление предприятия в условиях постоянных изменений внешней и внутренней среды.

Библиографический список

1. Барановский В.К. Концепция перехода Украины на модель устойчивого развития / В.К. Барановский // Экономика Украины. — 2001. — №7. — С. 78–83.

2. Данилишин Б.М. Сталий розвиток України: реалії і проблеми / Б.М. Данилишин // Проблеми сталого розвитку України. — К.: БМТ, 2000. — 402 с.

3. Забродский В.А. Диагностика финансовой устойчивости функционирования производственно-экономических систем / В.А. Забродский, Н.А. Кизим — Х.: Бизнес Информ, 2000. — 82 с.

4. Ньюстром Д., Дэвис К. Организационное поведение. — СПб: Питер, 2000.

БОРОДИНА О.А., ассист.
СЕЛЕЗНЕВА О.В.
ГВУЗ "Донецкий национальный технический университет",
г. Донецк

НОВЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ В РЕКЛАМЕ

На сегодняшний день эффективность традиционной рекламы снижается. Огромное количество роликов на телевидении, плакатов в аэропортах, на вокзалах и автобусных остановках, письма самого невероятного содержания в почтовых ящиках делают невозможным привлечение внимания к рекламе. Для среднего потребителя все бренды, товары и услуги постепенно начинают сливаться в нечто огромное и непонятное.

Падение продаж и экономия рекламодателей заставили многие компании компенсировать провалы за счет увеличения инвестиций в рекламу.

Несмотря на разнообразие доступных средств и размеров бюджета очень сложно выделиться из числа конкурентов в глазах покупателей. Это приводит к усложнению маркетинговых задач. Так что если старые способы уже не столь эффективны — значит, время пробовать нечто новое. Необходима новая реклама, и инновационная реклама, реклама новых возможностей.

Вопреки всем прогнозам, которые предвещают падение эффективности рекламных средств, рынок рекламы продолжает расти бурными темпами и является основой в завоевании новых ниш и ликвидирующего положения в отрасли. Ежегодный рост затрат на рекламу составляет 20–30%. За последний период существенно увеличились расходы на рекламу в Интернете, которая в ряде отраслей стала занимать лидирующие позиции, а также на ребрендинг, т.е. изменение брендов и соответствующей рекламы для усиления привлечений клиентов.

С развитием информационных и коммуникационных технологий значительной степени расширяются рекламные возможности. Современная реклама, используя новые рекламные средства, площадки, возможности, обладает множеством достоинств, которые не присущи традиционным видам рекламы, и избавлены от ряда недостатков, им присущим. Технический прогресс внес в рекламу не только компьютерное оборудование, но и широкий спектр новых материалов. Их использование позволяет существенно улучшить внешний вид вывески, а также ее технические параметры.

В данный момент с более перспективных и таких, что быстро развиваются, рекламных рынков является Интернет. Рекламу в Интернете можно считать одним из современных видов печатной рекламы. Действительно, ведь Интернетом пользуется огромное количество пользователей по всему миру с разными целями и поиском ответов

на различные вопросы, а учитывая скорость развития Интернета, появилась возможность выбирать, так называемые, целевые группы, непосредственно на которые и будет направлена та или другая разновидность рекламных продуктов.

Интернет-реклама — это проведение рекламных кампаний на уже хорошо зарекомендовавших себя популярных веб-сайтах (например Google). На данном этапе развития Интернет рекламы позволяет решать практически все задачи, стоящие перед коммерческим web-сайтом, будь это Интернет магазин, сервисные услуги или дистрибьюторы. На сегодняшний день Интернет реклама очень быстро развивается. Каждый год возрастает оборот средств вкладываемых в Интернет рекламу. Интернет реклама все доступнее становится малому бизнесу. Цены за вхождение на рынок Интернет рекламы намного ниже, чем на радио и телевидении, поэтому он доступен всем, даже молодым и небольшим фирмам. Все больше и больше людей ищут информацию о товарах и услугах через Интернет, то есть через Интернет рекламу. Все больше в сети появляется коммерческих сайтов, которые рекламируют товары и услуги. Люди привыкают к тому, что они могут не вставая со стула и не выходя из дома узнать о том где, как и за какую цену они могут купить определенный товар или услугу. Но даже если они у Вас ничего не купят, информация о фирме отложится у них в голове.

О популярности Интернет рекламы говорит то, Интернет реклама в Украине уже значительно обогнала радио-рекламу (105 млн. грн. и 80 млн. грн. соответственно, по прогнозам Всеукраинской рекламной коалиции). Это еще раз подтверждает, что рекламодатели уже не относятся к Интернету как к последнему медиа-каналу, а планируют его равносильно с остальными каналами. Если говорить не о деньгах, а о внимании к данному медиа-ресурсу, то Интернет сейчас на втором месте после ТВ. Деньгами это пока еще не подкреплено, но если в прошлом году интернет-реклама занимала около 1% всего рекламного рынка, то в этом году ее доля будет около 3%”

За последние годы с социальными медиа проработало около 1000 компаний, причем не менее ста из них входят в число крупнейших рекламодателей. К примеру, PepsiCo размещали свою рекламу в игре «Счастливый фермер» социальной сети «ВКонтакте». МТС и «Мегафон» продвигали свои бренды с помощью сети «Одноклассники».

Хорошим примером качества и эффективности Интернет-рекламы может послужить нестандартная промоакция торговой марки Twix на сайте «ВКонтакте». Для этого было использовано приложение «Коктейль другу», которое в краткие сроки вышло на первые позиции по популярности на сайте.

Суть приложения очень проста — более 7,6 млн. пользователей обмениваются друг с другом коктейлями и напитками. Таким образом,

реализована идея социального жеста взаимодействия пользователей путем отправки своего рода виртуального послания, которое заключено в каждом из напитков. Для продвижения новой кофейной коллекции Twix со вкусами «Мокко Шоколадный», «Капучино» и «Сливки и Кофе» были созданы одноименные виртуальные напитки. Они появились в приложении «Коктейль Другу», где пользователи могли дарить их друг другу. Новинка вызвала огромный интерес аудитории: уже за первые два дня было отправлено более 20 млн. коктейлей. В течении месяца пользователи «Вконтакте» угощали друг друга напитками с Twix. Результат рекламной компании превзошел все ожидания. По данным компании-разработчика Catalyst Apps, среднесуточная аудитория участников промоакции превысил 2 млн. человек. Полученные цифры сопоставимы с телевизионными охватами, но стоимость контакта в онлайне значительно ниже. Кроме того, Интернет-пользователи активно взаимодействовали с рекламой.

Основным преимуществом продвижения через приложения в социальных сетях является вовлечение людей в коммуникационный процесс. Посетители сайта не просто смотрят и запоминают изображение рекламируемого продукта, но и тиражируют информацию своим друзьям. Контакт с целевой аудиторией происходит в игровой форме, что позволяет избежать рекламного барьера и формирует позитивное отношение к представленному бренду.

Доказала и еще раз подтвердила свою эффективность Интернет-реклама на примере автоконцерна Pontiac. Руководство приняло решение нетрадиционно рекламировать новый спорткар G5 — весь рекламный бюджет ушел на продвижение новинки в Интернете. Директор по маркетингу Pontiac Марк-Ханс Рихер считает риск оправданным и просчитанным – Pontiac собирается представить модель, ориентированную на молодежь. Рекламная компания в Интернете обошлась компании на 60–70% дешевле рекламы в стандартных СМИ.

Уже в августе продажи нового автомобиля на 185% превысил запланированные объемы. Примером Pontiac решили воспользоваться и другие концерны: не менее половины рекламного бюджета нового суперкомпакта Chevrolet Aveo будет потрачено на продвижение в Интернете, аналогично намерен рекламировать свои авто и Jeep.

Мастера рекламы все чаще используют такое рекламное средство, как организация «хеппингов», массовых зрелищ и действ. Это может быть грандиозный марафон, фестиваль рок-музыки. Сюда можно отнести и промоакции, пиар и другие рекламные технологии.

К таким видам рекламы можно отнести так называемый флешмоб (от англ. Flash — вспышка, миг; mob — толпа) — это заранее спланированная массовая акция, в которой большая группа людей внезапно появляются в общественном месте, в течении нескольких минут выполняет заранее оговоренные действия (сценарий), и затем эти люди

одновременно быстро расходятся в разные стороны. Так организованная акция «Думая о Вас» оператором мобильной связи «Киевстар», состоялась 24 июля в Киеве на майдане Независимости. На площадь вышли сотрудники компании — как обычные работники, так и топ-менеджеры. Они создали гигантскую голубую звезду, что символизировало корпоративный дух компании.

Это мероприятие вошло в Книгу рекордов Украины в категории «Массовые мероприятия», «Бизнес» — раб построение логотипа в виде живой звезды наибольшим количеством сотрудников «Киевстар» и факт самого массового обслуживания клиентов компании.

Огромную популярность в последнее время получил вирусный маркетинг. Суть его в том, что вирусное видео распространяется в сети Интернета стихийно (лавинообразно). Пользователи пересылают ссылки на ролик всем своим друзьям с помощью ICQ, e-mail, сообщений в социальных сетях, реже перебрасывая сам ролик через Bluetooth.

Примером такого видео может служить новая для нашего рынка задумка компании Schell. По сети ходит ссылка, перейдя по которой, можно принять участие в акции с программой лояльности от компании. Особенность видео заключается в том, что на этом сайте необходимо заполнить имя и номер телефона, и тут же начинается ролик, в котором твои данные секретарша несет директору представительства Schell в Украине. И тут звонит твой телефон. И он рассказывает о программе лояльности. После просмотра этого видео многие отсылают ссылку своим друзьям.

Все большего распространения получает такой рекламный носитель, как «нательный билборд». Так несколько лет назад он-лайн казино Golden Palace нанесло временные татуировки на спину чемпиона мира по боксу Бернарда Хопкинса. Новое медиа оказалось весьма эффективно: после боксерского матча посещаемость казино выросла на 200%, рекламу увидели 15,5 млн. зрителей.

Реклама в наше время развивается невиданными темпами. С очередным выпуском новой продукции возникает потребность в создании более эффективных способов продвижения товара. Фирмы и организации разрабатывают новые средства рекламы, которые способны повысить не только узнаваемость их брендов а также конкурентоспособность товара, но и существенно увеличить объемы прибыли. Рекламным носителем может быть любой окружающий нас элемент: интернет и социально разработанные программы, проекционные мониторы на стенах домов, трехмерная графика и голография, художественные книги и фильмы с замаскированной в них рекламой, «нательный билборд» и «боди-арт», реклама на одежде, на задней части автомобиля, на животных, на счетах за квартиру и коммунальные услуги — то есть на всем, что можно прочитать, на всем, что едет, идет или летает.

БУЛАХ І.В., канд. екон. наук, доц.
ДВНЗ "Донецький національний технічний університет",
м. Донецьк

СТРАТЕГІЯ ПРОМИСЛОВОГО МАРКЕТИНГУ — ПІДХІД ДО ВИЗНАЧЕННЯ

Стратегія розглядається як "траєкторія" руху підприємства, яка визначає основний (генеральний) напрямок її розвитку для досягнення поставлених цілей.

Поняття "стратегія маркетингу" не має однозначного тлумачення. Більшість науковців ототожнюють це поняття із поняттям "маркетингова стратегія". Це протиріччя виникає із особливостей функціонування сучасного промислового підприємства.

По-перше, це можливість роботи на двох принципово різних за своїми характеристиками ринках — промислового і споживчого.

По-друге, промислове підприємство є відкритою соціально-економічною системою, сучасний розвиток якою можливий лише на основі маркетингу. Це виводить на перший план систему взаємовідносин «споживач — підприємство — партнер» [1], оскільки підприємство буде ефективним лише за умов наявності матеріальних ресурсів для подальшого розвитку і підтримки з боку соціального середовища, що означає урахування та задоволення інтересів окремих груп цього середовища.

Третя ознака полягає в особливості стратегічного управління промисловим підприємством, що має ієрархічну структуру. Стратегія першого (верхнього) рівня — корпоративна стратегія; стратегії другого рівня — конкурентні стратегії, що розробляються на основі корпоративної; стратегії третього рівня — функціональні стратегії, які будуються на основі конкурентної стратегії. Маркетингова стратегія є однією із функціональних стратегій, оскільки вона дозволяє вирішувати певні завдання, що стоять перед підприємством, за допомогою спеціальних маркетингових методів та інструментарію. Маркетингова стратегія націлена на досягнення маркетингових цілей, але елементи маркетингу присутні на усіх рівнях стратегічного управління сучасного промислового підприємства. Маркетинг відіграє ключову роль у стратегічному управлінні маркетингово-орієнтованим промисловим підприємством, що обумовлює первинність стратегій маркетингу і самого маркетингу як філософії бізнесу [1]. Тому слід використовувати два поняття: «стратегія маркетингу» — в широкому сенсі, як стратегію підприємства, що діє на основі маркетингових принципів, і «маркетингова стратегія» — в більш вузькому, як стратегію функціонального підрозділу підприємства. "Стратегія промислового маркетингу підприємства" — система дій з

реалізації різних маркетингових заходів, які направлені на досягнення поставлених перед промисловим підприємством, орієнтованим на ринкові цінності, цілей. Поняття «маркетингова стратегія промислового підприємства» є більш вузьким, і означає стратегію промислових підприємств, яка направлена на досягнення маркетингових цілей.

Об'єктом стратегії промислового маркетингу підприємства є його майбутнє становище на конкретному ринку, а також використання маркетингових засобів і методів [2]. Стратегія маркетингу підприємства розробляється у межах загальної корпоративної стратегії і є інструментом маркетингової політики, і її формування має розглядатися у сукупності із факторами зовнішнього і внутрішнього середовища функціонування промислового підприємства.

Виділяють такі різновиди стратегій маркетингово-орієнтованого підприємства: стратегії маркетингу — що розробляються на корпоративному рівні; маркетингові конкурентні стратегії; маркетингові стратегії — стратегії функціонального підрозділу.

Конкурентна позиція підприємства і його стратегічні задачі є важливими факторами формування стратегії маркетингу. Конкурентна стратегія — це спосіб отримання стійких конкурентних переваг в кожному стратегічному господарському центрі підприємства шляхом конкурентної боротьби, задоволення різноманітних і мінливих потреб покупців краще, ніж це роблять конкуренти [3].

На основі маркетингових досліджень і маркетингової інформації приймаються управлінські рішення, формуючи стратегію промислового маркетингу. Маркетингові стратегії знаходять вираз у плані (програмі) маркетингу, яка є базовим документом, що регулює та координує діяльність усіх підрозділів підприємства з метою більш ефективної його діяльності на ринку.

Бібліографічний список

1. Райко Д.В. Стратегічне управління розвитком маркетингової діяльності: методологія та організація: Монографія. — Х.: ВД «ИНЖЕК», 2008. — 632 с.

2. Вачевський М. Промисловий маркетинг — основні поняття і визначення для формування професійних компетенцій у маркетингологів. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [http://www.drohobych.net/ddpu/molod_i_runok/2008/6\(41\)2008.pdf](http://www.drohobych.net/ddpu/molod_i_runok/2008/6(41)2008.pdf).

3. Костюк О. Конкурентні стратегії підприємства в маркетинговій і логістичній інтерпретації. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.library.tane.edu.ua/images/nauk_vydannya/Tyj8OT.pdf.

БОРОДИНА О.А., ассист.

МАКСИНА К.В.

ГВУЗ "Донецкий национальный технический университет",

г. Донецк

ИННОВАЦИИ В ОБРАЗОВАТЕЛЬНОМ ПРОЦЕССЕ

В последнее десятилетие ключевой идеей образования была и остается идея ее развития, введение инноваций в образовательный процесс [1]. Во-первых, происходящие социально-экономические преобразования обусловили необходимость коренного обновления системы образования. Инновационная направленность деятельности учителей и воспитателей, включающая в себя создание, освоение и использование педагогических новшеств, выступает средством обновления образовательной политики. Во-вторых, усиление гуманитаризации содержания образования, непрерывное изменение объема, состава учебных дисциплин, введение новых учебных предметов требуют постоянного поиска новых организационных форм, технологий обучения. В-третьих, если раньше инновационная деятельность сводилась в основном к использованию рекомендованных сверху новшеств, то сейчас она приобретает все более избирательный, исследовательский характер. Передовой учитель становится инициатором инноваций. Это доказывает, что процесс пошел «снизу». В-четвертых, в условиях рыночных отношений создается реальная ситуация конкурентной борьбы. Каждое учебное заведение, чтобы выжить, должно быть конкурентоспособно [2]. Одним из эффективных инновационных направлений высшего образования является использование в учебном процессе системы дистанционного обучения. При этом учебный процесс осуществляется с помощью информационных технологий, а студенты и преподаватели имеют пространственную, временную удаленность друг от друга. Дистанционное обучение предоставляет человеку равные возможности и условия в процессе обучения, формирования его как личности, не связывает какими-либо ограничениями, как например, возраст обучающегося, материальное положение, необходимость посещать занятия, сдавать все работы, зачеты, экзамены в определенный срок и др. Студент при этом занимается столько, сколько ему лично необходимо для усвоения материала, получения и закрепления необходимых знаний. Благодаря своей доступности, гибкости, возможности самостоятельно планировать время и темпы усвоения материала дистанционное обучение может быть использовано и для изучения отдельных курсов образовательной программы. Дистанционное обучение позволит решить проблему индивидуализации высшего образования и поштучной подготовки специалистов для конкретной квалифицированной работы, что повысит качество их подготовки и более

полно удовлетворит потребности производства [3]. Новшеством в образовательной системе является и кредитная система. Образовательная деятельность в условиях кредитной системы с широким применением активных форм обучения развивает у студентов способность и потребность в самостоятельной углубленной работе, стимулирует работу преподавателя, учит его презентовать себя и свою дисциплину, что приводит к развитию его индивидуальности [4]. Основополагающее значение для совершенствования образовательного процесса в вузе имеет применение новых обучающих технологий. Смещение приоритетов в сторону формирования профессиональных компетенций делает необходимым замену «знаниевого» подхода в образовании компетентностным. Компетентностный подход в высшем образовании направлен на формирование ключевых (базовых, универсальных) и профессиональных компетенций, т.е. готовности студентов использовать усвоенные фундаментальные знания, умения и навыки, а также способы деятельности для решения практических и теоретических задач, возникающих в результате их профессиональной деятельности [5].

Таким образом, целью современного образования является включение человека в прошлое, настоящее и будущее культуры. Система образования должна быть терпимой по отношению к новаторам. [6].

Библиографический список

1. Катерина Крутий Термінологічне поле інновацій в дошкільній освіті. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.ukrdeti.com/nauka.php?ar=5&lang=ru>.
2. А.В. Головин. Диалектика традиций и инноваций в образовании. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.ngmu.ru/cozo/mos/article/text_full.php?id=230.
3. Г.А. Никишина, О.В. Папафилова, А.Ю. Никишина Повышение качества образования и его проблемы. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.ngmu.ru/cozo/mos/article/text_full.php?id=179.
4. Г.Р. Иксанова Преподавательские кадры в условиях инновационного образования. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.ngmu.ru/cozo/mos/article/text_full.php?id=93.
5. А.Л. Хохлов, Т.С. Ершова, Н.А. Русина. Новые технологии образовательного процесса. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.ngmu.ru/cozo/mos/article/text_full.php?id=250.
6. А.В. Головин. Диалектика традиций и инноваций в образовании. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.ngmu.ru/cozo/mos/article/text_full.php?id=230.

МУДРА О.В., асп.

ЧЄЧЄНЄВА Е.Р.

Автомобільно-дорожній інститут ДВНЗ "ДонНТУ",

м. Горлівка

ВЕКТОРИ ВЗАЄМОДІЇ «НАУКА – ОСВІТА – БІЗНЕС»: ВІТЧИЗНЯНИЙ ДОСВІД

Інтеграція науки, освіти та бізнесу на сучасному етапі розвитку суспільства повинна подолати розрив між науковими та освітніми інститутами, виконувати функцію передачі та поширення знань, відображати сучасні тенденції розвитку компаній, сприяти створенню навчально-виробничих комплексів, здатних задовольнити потреби роботодавців у висококваліфікованих фахівцях.

В Україні, Росії та інших країнах СНД інтеграція науки, освіти і бізнесу розвивається не так активно, як у західних країнах. Аналіз вітчизняної практики інтеграції науки, бізнесу та освіти дозволяє зазначити, що в сфері взаємодії переважає двостороння інтеграція. Вибір партнера по інтеграції (освіта, наука чи бізнес) залежить від сформованого досвіду взаємодії, від уявлень про основоположні види діяльності партнера. Вища освіта і наукові установи більш схильні до інтеграції один з одним у фундаментальних сферах наукової та освітньої діяльності, у прикладних сферах діяльності вони віддають перевагу бізнесу. Бізнес віддає перевагу науці в дослідницькій сфері, навчальним закладам – в освітній. Учасники інтеграційних процесів не враховують, що двостороння інтеграція (ВНЗ і наука, ВНЗ і бізнес, наука та бізнес) недостатня для комплексного розвитку сучасних соціально-економічних процесів і управління ними [1, 2, 4, 5].

Деякі українські та російські компанії об'єднують зусилля бізнесу, науки і освіти для забезпечення конкурентних переваг, проте доводиться констатувати, що сьогодні вони знаходяться на початку шляху. В Україні у підготовці фахівців активну участь бере компанія ДПЕК, яка заснувала Корпоративний університет — Академію ДПЕК. Компанія співпрацює з кількома навчальними закладами (Донецький національний технічний університет і Дніпропетровський національний гірничий університет) [1]. У цих університетах з кращих учнів набираються групи, які навчаються за програмою, зміненою з урахуванням потреб ДПЕК [1, 3]. Таким чином компанія формує зовнішній кадровий резерв.

З українськими вищими навчальними закладами (технічними університетами Донецька, Харкова, Івано-Франківська) вже вісімнадцять років взаємодіє німецька корпорація Siemens. Всього за час співпраці німецький технологічний факультет випустив 350 спеціалістів, з яких приблизно третина працюють в дочірніх структурах Siemens в Україні, ще 48% після закінчення навчального закладу пройшли стажування у ФРН [1].

Декілька українських компаній утворили Міжкорпоративний університет (МКУ) — це перший в Україні партнерський проект у галузі освіти, що об'єднав найбільших роботодавців («МТС-Україна», «Вім-Білль-Данн», «Київська Інвестиційна Група», «МЕТРО Кеш енд Керрі Україна») і провідні вищі навчальні заклади за підтримки Міністерства освіти і науки України [1]. Ключове завдання МКУ полягає в розробці програм, навчанні та організації стажування студентів з урахуванням вимог сучасного бізнесу і реальної ситуації на ринку праці.

Таким чином, програма модернізації вітчизняної освіти вимагає нового рівня відносин між наукою, освітніми установами та бізнесом, вивчення зарубіжного досвіду та його адаптації з урахуванням національних особливостей. На основі вищесказаного можна запропонувати деякі шляхи вдосконалення практичної роботи з налагодження більш тісних зв'язків науки, освіти та бізнесу:

створення і підтримання позитивного іміджу навчального закладу як надійного і відповідального партнера;

ідентифікація груп підприємств або секторів (а не окремих компаній), з якими можливе успішне співробітництво та розвиток мереж та мережевих організацій;

створення системи реєстрації бізнес-контактів та системи управління клієнтською базою.

Можливості використання в нашій країні сучасних форм і механізмів інтеграції науки, освіти, бізнесу повинні визначатися вектором соціально-економічних перетворень, який формує потреби держави, суспільства, економіки в нових науково-освітніх моделях. При цьому для реалізації сучасних складних моделей інтеграції і адекватних їм фінансово-економічних механізмів потрібно коригування норм законодавства, а також підтримка інтеграційних процесів з боку держави.

Бібліографічний список

1. Благодравин М. Учить, а не переучивать // Эксперт. — 2010. — №13 (253). [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://expert.ua/articles/12/0/7683>.
2. Компания Telesens. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.telesens.ua/92.php?n_id=5.
3. Корпоративный университет компании ДТЭК. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.trainings.ru/events/news/?id=12741>.
4. Наука, образование, бизнес: векторы взаимодействия в современном обществе. Коллективная монография / Под ред. Демидовой И.Д., Миминой В.Н., Рубцовой М.В. — СПб., Скифия-принт, 2008. — 288 с.
5. Образование: кооперация как ключ к успеху // Экспертный канал «Открытая экономика». [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://opes.ru/1149488.html>.

КИРИЧОК О.В., асп.
Сумський національний аграрний університет,
м. Суми

НЕМАТЕРІАЛЬНІ АКТИВИ ЯК ПЕРЕДУМОВА ПІДВИЩЕННЯ ВАРТОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

У сучасному світі прогресивні технології відіграють значну роль у забезпеченні конкурентоспроможності економіки, і їхнє розроблення становить основу інтелектуального капіталу, який значною мірою впливає на розвиток суспільства майбутнього. Економіка розвинутих країн вже багато років базується на застосуванні нових знань і сучасних інформаційних технологій. В таких умовах нематеріальні активи стали одним із найважливіших факторів, що визначають успіх виробничої та підприємницької діяльності як на внутрішньому, так і на міжнародному ринку. Нематеріальні активи підвищують конкурентоспроможність підприємства, його привабливість для потенційних інвесторів, збільшують ринкову вартість підприємства в разі його продажу, застави або злиття з іншим підприємством.

Нематеріальні активи з кожним днем набувають все більшого значення в розвитку науково-технічного прогресу, коли саме знання та новаторство відкривають широкі перспективи для розвитку підприємств, зростання обсягів виробництва та інше. Нині основним критерієм успішної роботи підприємства стала його капіталізація, потіснивши такі традиційні показники, як прибуток та рентабельність. Конкурентні переваги підприємств усе частіше стають наслідком ефективного використання унікальних за своєю природою факторів нематеріального характеру, які за сьогоденних умов є головним чинником у визначенні ринкової вартості та формування високого рівня конкурентоспроможності підприємств.

Розпізнавальною особливістю рентабельних підприємств є наявність у них нематеріальних активів. Частка нематеріальних активів в окремих найбільших компаніях світу є досить великою (табл. 1).

Таким чином, ми бачимо, що сьогодні успіх та вартість компаній, підприємств залежить від наявності нематеріальних активів, бо саме цей вид активів є передумовою підвищення вартості підприємств.

Не звертаючи уваги на те, що в нашій державі відбуваються динамічні процеси розвитку інформаційних технологій, ускладнення й інтеграція фінансового ринку, поглинання одних підприємств іншими, нематеріальні активи продовжують виконувати в нас другорядну роль. У балансі більшості сільськогосподарських підприємств вони, як правило, взагалі відсутні, або їх частка дуже мала. У той час як на підприємствах економічно розвинених країн їхня величина значно перевищує вартість матеріальних активів.

Таблиця 1

Частка нематеріальних активів найбільших
компаній світу в інвестованому капіталі

Компанія	Галузь	Частка нематеріальних активів від інвестованого капіталу, %
Disney	Розваги	66
Heinz	Харчова	87
Johnson and Johnson	Медицина	85
Microsoft	Програмне забезпечення	84
Nike	Одяг і взуття	76
Procter and Gamble	Споживчі товари	85

Так, наприклад, частка нематеріального капіталу в США зросла з 35% у 1929 р. до 53,5% у 1990 р. Тобто, загальна оцінювана вартість нематеріальних активів в економіці США у 1990 р. була вищою, ніж вартість матеріального капіталу (основних виробничих фондів). Таким чином, у країнах з найбільш розвинутою індустріальною економікою (США, Японія) економічна вага та вплив інтелектуального капіталу на результативність господарювання перевищує основний матеріальний капітал.

Глобалізаційні процеси порозставляли наголоси так, що пріоритети у тих чи інших галузях надаються не компаніям з багатими сировинними ресурсами, а компаніям, що володіють сукупністю інтелектуальних продуктів, інтелектуального капіталу. Своєю чергою, сукупність інтелектуальних продуктів, що складаються з винаходів, корисних моделей, специфічних баз даних та даних комп'ютерних програм, секретів виробництва, майнових прав та інших нематеріальних активів виступають як передумовою підвищення вартості підприємств.

Бібліографічний список

1. О.О. Жовтанецька, А.З. Жовтанецький. Інтелектуальна власність в умовах глобалізації: научне видання // Вісник Національного університету "Львівська політехніка". — №624.
2. Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку: Збірник наукових праць / відповід. ред. О.Є. Кузьмін. — Львів: НУ "Львівська політехніка", 2008. — С. 221–226.
3. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: Навч. посіб. — Київ: Центр навчальної літератури, 2005. — 352 с.
4. Михайлова Л.І. Людський капітал: формування та розвиток в сільських регіонах: Монографія. — К.: Центр учбової літератури, 2008. — 388 с.
5. Черевко Г.В. Інтелектуальна власність: Навч. посіб. — К.: Знання, 2008. — 412 с.

ОВСЯННИКОВ В.П., канд. техн. наук, доц.
 ШТЕНГЕ А.А.
 ГВУЗ "Донецкий национальный технический университет",
 г. Донецк

АНАЛИЗ ДАННЫХ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИХ РАБОТУ УГОЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ, МЕТОДОМ ГЛАВНЫХ КОМПОНЕНТ

Рассмотрим пример применения метода главных компонент (Principal Component Analysis, PCA) [1, 2] который является одним из базовых подходов, применяемых в эконометрике, для решения задачи анализа данных характеризующих работу угольного предприятия в течении последних десяти лет (с 1990 по 2009 года) (см. табл. 1). Приведенные данные сохраняют тенденции и пропорции, содержащиеся в информации о работе конкретной шахты за тот же период времени.

Таблица 1

Характеристики работы угольного предприятия

	1	2	3	4	5	6	7	8	9
1990	150	85	65	28	200	72	905	540	24
1991	135,6	80	55,6	29,8	190	70	870	510	22
1992	122	73	49	30	180	68	825	490	21
1993	110	65	45	31	165	64	790	470	19
1994	95	58	37	32	150	61	750	438	17,4
1995	81	50	31	33	140	59	710	420	16,4
1996	74,8	45	29,8	34	130	58	680	400	16
1997	73	41	32	35	120	60	625	370	17
1998	80	40	40	35,5	112	66	600	350	19
1999	88	41	47	36	110	70,5	560	314	21
2000	89,3	42	47,3	36,5	110,3	72	530	300	23
2001	89	42	47	37	110,7	71	480	280	24
2002	88	43	45	37,5	114	69	445	250	25
2003	85	44	41	37,8	120	67	400	230	26
2004	82	45	37	37,5	122	64	354	213	27
2005	80	46	34	38,1	128	61	310	200	28
2006	78	47	31	38,5	130	58	280	180	28,6
2007	75	48	27	39	134	56	230	165	29,6
2008	72	50	22	39,5	136	54	180	150	30,6
2009	69	51	18	40	138	52	130	135	31,6
Mean	90,835	51,8	39,035	35,285	137	63,625	532,7	320,25	23,31
STD	21,94244	13,44227	11,45716	3,556799	27,0181	6,263669	237,2907	129,2199	4,929172

где 1 — добыча угля, млн. т;

2 — добыча энергетического угля, млн. т;

3 — добыча коксующегося угля, млн. т;

4 — зольность добытого угля, %;

5 — производственные мощности, млн. т / год;

6 — использование мощностей;

7 — численность работающих, тыс. чел.;

8 — численность работающих по добыче, тыс. чел.;

9 — производительность труда рабочих по добыче, т/мес.

Перед тем, как подвергнуть данные анализу методом главных компонент, их надо подготовить. Простой статистический расчет показывает, что они нуждаются в автошкалировании поскольку средние значения (*Mean*) по многим переменным отличаются от нуля (табл. 1). Кроме того, среднеквадратичные отклонения (*STD*) сильно разнятся. После автошкалирования среднее значение всех переменных становится равно нулю, а отклонение — единица. Поскольку исходные данные, как правило, представлены на листе приложения Microsoft Excel то автошкалирование можно выполнить при помощи функций этого пакета в соответствии с формулой $(data-mean)/std$, где *data* — имя области исходных данных *mean* — имя области средних значений (=CPЗНАЧ()), *std* — имя области среднеквадратичных отклонений (=СТАНДОТКЛОН()).

Как известно [1, 2] суть метода главных компонент — это существенное понижение размерности данных. Исходная матрица X заменяется двумя новыми матрицами T и P , размерность которых, A , меньше, чем число переменных (столбцов) J у исходной матрицы X . Соответственно существенно упрощается модель, построенная с использованием данных содержащихся в матрицах T и P , причем без потерь информации содержащейся в исходной матрице X . Матрица T называется матрицей счетов (*scores*). Ее размерность $(I \times A)$. Матрица P называется матрицей нагрузок (*loadings*). Ее размерность $(J \times A)$. E — это матрица остатков, размерностью $(I \times J)$. Новые переменные t_a в матрице T называются главными компонентами (*Principal Components*), поэтому и сам метод называется методом главных компонент (*PCA*). Число столбцов - t_a в матрице T , и p_a в матрице P — равно A , которое называется числом главных компонент (*PC*). Эта величина заведомо меньше числа переменных J и числа строк I .

Существует программа для реализации *PCA* в среде MatLab [3], это функция $svd(X)$, причем $[U, D, V] = svd(X)$; $T = U * D$; $P = V$. Для передачи данных между средой MatLab и приложением Microsoft Excel используется настройка *excllink.xla*. В результате вычислений получим матрицу счетов (*scores*) для данных о работе угольного предприятия (табл. 2).

Матрица счетов T (табл. 2) дает нам проекции исходных данных (J -мерных векторов x_1, \dots, x_J) на подпространство главных компонент (A -мерное). Строки t_1, \dots, t_I матрицы T — это координаты данных в новой системе координат. Столбцы t_1, \dots, t_A матрицы T — ортогональны и представляют проекции всех данных на одну новую координатную ось. Табл. 2 содержит максимальное возможное количество столбцов t_i , - 9, но не все они значимы.

Эффективным инструментом для определения количества параметров, которые необходимо включать в модель работы угольного предприятия без существенных потерь информации является график, на котором показана зависимость величины собственных значений матрицы

счетов $\lambda_a = \sum_{i=1}^I t_{ia}^2$, $a = 1, \dots, A$ от числа главных компонент. (Рис. 1).

Таблица 2

Матрица счетов (scores) содержащая все главные компоненты

	1	2	3	4	5	6	7	8	9
1990	-5,62	1,66	-0,96	0,23	-0,03	-0,07	-0,01	-0,01	0,00
1991	-4,54	1,20	-0,32	-0,15	0,13	0,04	-0,01	-0,01	0,00
1992	-3,64	0,76	0,21	-0,20	-0,11	0,03	-0,03	0,01	0,00
1993	-2,67	0,15	0,81	0,07	0,02	0,02	0,02	0,04	0,00
1994	-1,53	-0,39	1,46	0,00	0,00	0,03	0,11	-0,01	0,00
1995	-0,55	-0,88	1,93	-0,05	-0,07	0,02	-0,03	-0,01	0,00
1996	0,06	-1,23	1,97	0,05	0,03	0,00	-0,04	-0,02	0,00
1997	0,49	-1,48	1,38	0,07	0,04	-0,03	-0,04	0,01	0,00
1998	0,27	-1,69	0,07	0,02	0,00	-0,07	-0,01	0,00	0,00
1999	0,07	-1,58	-1,05	0,02	0,02	0,03	0,04	0,03	0,00
2000	0,18	-1,33	-1,46	-0,12	-0,02	-0,05	0,00	-0,03	0,00
2001	0,47	-1,09	-1,53	-0,04	0,02	-0,05	0,00	0,02	0,00
2002	0,81	-0,70	-1,40	0,01	0,07	0,03	0,02	-0,02	0,00
2003	1,17	-0,27	-1,13	-0,06	0,01	0,08	-0,04	0,00	0,00
2004	1,54	0,13	-0,74	0,02	-0,14	0,03	0,05	-0,01	0,00
2005	1,91	0,60	-0,43	0,08	-0,05	0,03	-0,04	0,01	0,00
2006	2,27	0,95	-0,10	0,17	0,02	0,04	0,01	-0,02	0,00
2007	2,67	1,34	0,16	0,09	0,02	0,03	-0,03	0,00	0,00
2008	3,10	1,75	0,45	-0,07	0,02	-0,03	0,02	0,00	0,00
2009	3,52	2,10	0,69	-0,14	0,02	-0,08	0,02	0,01	0,00
λ_i	118,09	28,90	23,65	0,22	0,07	0,04	0,03	0,01	0,00

 $\Sigma\lambda$

171

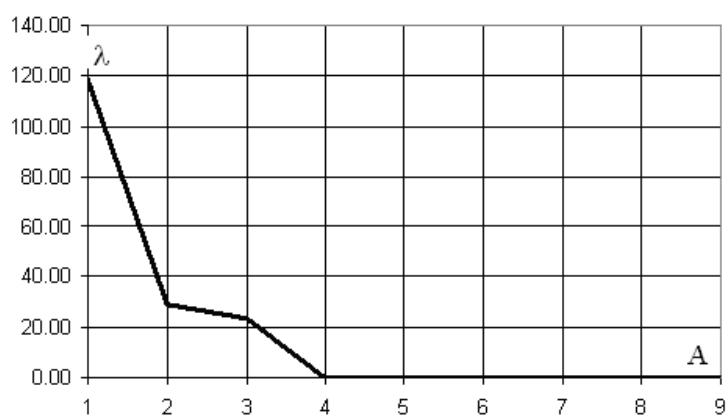


Рис. 1. График зависимости величины собственных значений матрицы счетов от числа главных компонент

Из приведенного графика, который имеет три излома видно, что анализируемые данные, характеризующие работу угольного предприятия, позволяют построить правильную модель, содержащую 2 или 3 значимых параметра без потерь информации об исследуемом объекте. Увеличение количества параметров свыше 4 ничего не прибавляет в модель, но только её неоправданно усложняет.

Можно отметить что этим выводом не ограничивается вся возможная информация о данных о работе угольного предприятия в течении последних

десяти лет которую можно получать из анализа свойств матрицы матрицей *счетов* (scores) и матрицы нагрузок (loadings). однако цель поставленная в данной работе достигнута — показана эффективность метода главных компонент для решения задачи извлечение нужной информации для построения математических моделей работы угольного предприятия.

Библиографический список

1. Е.З. Демиденко. Линейная и нелинейная регрессии. Финансы и статистика. — М, 1981.
2. Н. Дрейпер. Г. Смит. Прикладной регрессионный анализ (в 2-х т.). — М.: Финансы и статистика, 1987.
3. В.П. Дьяконов. Matlab 6.5 SP1/7 + Simulink 5/6. Основы применения. — М.: Солон-Пресс, 2005. — 800 с.

ДРОБОТ Я.В., канд. екон. наук, доц.
ЛАГОДА А.М., асп.
Національний гірничий університет,
м. Дніпропетровськ

ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ЦІН НА ВУГІЛЛЯ ТА ПРОПОЗИЦІЇ ЩОДО ЇХ ПОЛІПШЕННЯ

Вже не один рік вугільна галузь України перебуває у кризовому становищі. Вкрай застаріле шахтне обладнання та матеріальне оснащення, відсутність цілісної програми закриття шахт, низька конкурентоспроможність вітчизняного вугілля через його високу собівартість та недостатню якість продукції, брак коштів держпідтримки, неефективна система управління галуззю, недосконалість нормативно-правової бази регулювання вугледобувної діяльності, важке становище у науковій сфері — всі ці проблеми є актуальними та ускладнюють існування вугільної галузі України. В основі цього одним з найважливіших питань у вугледобувній галузі, вирішення якого має здійснюватись першочергово, це недосконалість цінової політики на вугілля.

Питання цін на вугілля набуло своєї актуальності ще у 20-ті роки минулого сторіччя. У той час використовувався витратно-вартісний підхід встановлення цін на вугледобувну продукцію. Найбільшої популярності здобув витратно-вартісний метод формування ціни на вугілля, що був розроблений Московським Я.В. у 70-ті роки. У країні із адміністративно-плановою економікою, цей підхід був досить дієвим. Але в умовах ринкової економіки, жорсткої конкуренції на світовому ринку вугілля, цей метод є недієвим, оскільки він формує непомірні ціни на вугілля із

низькою якістю, що заздалегідь робить українське вугілля неконкурентоспроможним. Сьогодні в Україні ціни на вугілля формуються посередницькою компанією ДП «Вугілля України», що має низьку недоліків: недоотримання шахтами прибутку, однаковий рівень цін на вугілля з різною якістю та інші.

Сучасні реалії потребують принципово нових пропозицій щодо регулювання та встановлення цін на вугілля. Таким чином новий метод формування цін на вугілля має ґрунтуватися на теплоємності вугілля та гірничо-геологічних умовах його видобування. Оскільки тепломісткість це найголовніша властивість не тільки вугільної продукції, але й взагалі усієї паливно-енергетичної продукції, то цей показник може замінити раніше використовувані коефіцієнти вологості, зольності, вмісту сірки та інші.

Отже, якщо взяти світові ціна на нафту із певною теплотою згоряння, то можна розрахувати приблизну базову ціну на вугілля. Наприклад, теплота згоряння нафти — 41 МДж/кг. Офіційні ціни нафтових ф'ючерсів на 13.03.10 р. у Лондоні на InterContinental Exchange Futures Europe — IPE Brent Crude склали 79,39 дол./бар. або у середньому, якщо перевести у кілограми — 79,39 дол./136,4 кг.

Вища теплота згоряння сухого беззольного вугілля коливається в межах (МДж/кг): для бурих 25,5–32,6, для кам'яних 30,5–36,2 і для антрацитів 35,6–33,9. Склавши, пропорцію, можна розрахувати приблизні ціни на окремі види вугілля за цінами нафти на InterContinental Exchange Futures Europe середня вартість бурого вугілля має складати 49,4–63,1 дол./136,4 кг або 362,2–462,6 дол./т; кам'яного вугілля — 59,1–70,1 дол./136,4 кг. або 433,3–513 дол./т; для антрацитів — 68,9–65,7 дол./136,4 кг або 505,1–481,7 дол./т. Маючи базову ціну на вугілля, корегуємо її на коефіцієнт гірничо-геологічних умов видобування вугілля і отримуємо ринкову ціну українського вугілля. Ринкову ціну українського вугілля можна записати у вигляді формули (1)

$$C_{p.v.} = C_{б.т.з.} \cdot k_{г.г.}, \text{ (дол./т)} \quad (1)$$

де $C_{б.т.з.}$ — базова ціна вугілля розрахована на основі його теплоти згоряння, дол./т;

$k_{г.г.}$ — коефіцієнт корегування на гірничо-геологічні умови видобування вугілля, %.

$$C_{б.т.з.} = (TЗ_{в.} \cdot C_{н.} \cdot 1000) / TЗ_{н.} \cdot 136,4, \text{ (дол./т)}$$

де $TЗ_{в.}$ — теплота згоряння вугілля, МДж/кг;

$TЗ_{н.}$ — теплота згоряння нафти, МДж/кг;

$C_{н.}$ — світова ціна на нафту, дол./бар.

Отже, за допомогою цього метода можна отримати ціну вугілля в залежності від його теплоти згоряння, яка буде корегуватись, на гірничо-геологічні умови видобування вугільної сировини. За таких умов цінотворень на вугільну продукцію, шахти, що потребуватимуть великих дотацій від держави, треба закрити. Це допоможе запобігти штучного створення збитковості шахти, для отримання грошей від держави у вигляді дотацій, яких насправді вугільне підприємство може не потребувати. Також цей метод дозволить відмовитись від сьогоденної системи формування цін на вугілля посередником ДП «Вугілля України», який отримує частину прибутку вугільних підприємств, як посередник між шахтами та споживачами вугільної продукції. Ще запропонований підхід допоможе запобігти встановлення низьких цін на вугілля великої якості і навпаки, що також впливає на недоотримання прибутку шахтами.

Бібліографічний список

1. Стратегія розвитку вугільної промисловості 2006-2030 роки.
2. О. Амоша, В. Логвиненко «Актуальні проблеми розвитку вугільної промисловості України» / економіка України. 2006. — №12. — с 4–10.
3. Міністерство вугільної промисловості. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: www.mvp.gov.ua/mvp/control/uk/publish/article;jsessionid=3614B2F5B236644BAF67B5A80F085F5D?art_id=79836 — офіційний веб-сайт.

КІРНОСОВА М.В., асист.

Одеський національний політехнічний університет,
м. Одеса

РОЛЬ МЕРЕЖІ РЕГІОНАЛЬНИХ КОНСАЛТИНГОВИХ ІНСТИТУЦІЙ В РОЗВИТКУ РИНКУ ОРГАНІЗАЦІЙНО-УПРАВЛІНСЬКИХ ІННОВАЦІЙ

Головною умовою переходу України та її регіонів до економіки, заснованої на знаннях, є формування національної інноваційної системи з розвиненим ринком інновацій, що включає також розповсюдження організаційно-управлінських інновацій.

Зростання складності організації ринку, глобалізація, швидкі зміни в зовнішньому середовищі, що утруднює підтримку керівниками необхідних знань, розвиток інформаційних технологій призвели до того, що економічні агенти все частіше звертаються до незалежних консультантів у вирішенні складних питань організаційно-управлінського характеру. Саме консалтинг сприяє дифузії нових управлінських знань і технологій.

У розвинених країнах роль і престиж консалтингу дуже високі. Головним фактором, що гальмує розвиток цього ринку в Україні, є наявність значної кількості компаній і консультантів, що пропонують неякісні послуги. Сприяє цьому відсутність загальних стандартів і критеріїв роботи консультантів, недостатність об'єктивної інформації про ринок та його учасників.

Відсутність інноваційного підходу в таких компаніях не сприяє репутації всього ринку консалтингу, тому, що залучаючи консультанта зі сторони, керівництво підприємства прагне одержати нові знання, методики, технології.

Для розвитку та організаційного регулювання ринку консалтингу в багатьох країнах створені некомерційні професійні організації-асоціації, які сприяють надійності та ефективності вибору консультантів. Такі структури можуть надавати інформацію для попереднього відбору (лонг-аркуш) з певної проблеми, а також інформацію для остаточного вибору (здійснення проєктів, відзиви клієнтів, ступінь кваліфікації персоналу і т.д.). Крім того, такі асоціації надають гарантії щодо якості послуг своїх членів. Для цього проводять сертифікацію консалтингових фірм і незалежних консультантів.

Для самих консультантів переваги полягають в інформаційній підтримці, захисту їх інтересів, установленні відносин з оточенням, підвищенні якості послуг, структуризації ринку, маркетингу консалтингових послуг.

Головними статутними завданнями професійних асоціацій та інститутів консультантів виступають забезпечення й гарантування високої якості консалтингових послуг і професійного поведіння їх членів.

Для досягнення цих цілей застосовують такі основні елементи саморегулювання й розвитку професії:

кваліфікаційні вимоги до членства;

кодекси етики консультантів;

обмін досвідом і навчання (конференції, курси, семінари для консультантів).

В Україні доцільно створити професійні громадські організації, що поєднують фахівців у сфері консалтингу — Українську Асоціацію консалтингу з мережею відповідних регіональних асоціацій у великих промислових областях, що будуть впливати на розвиток цивілізованого ринку консалтингових послуг з урахуванням рівня розвитку і специфіки кожного регіону.

Така мережа буде сприяти розвитку ринку консалтингу шляхом формування його прозорості та допомозі професійним фахівцям і утворенням, а також замовникам консалтингових послуг. І не тільки впровадити загальні стандарти якості та критерії роботи консультантів, що відповідають міжнародним стандартам, а й проводити

щорічний рейтинг бізнес-консультантів, сприяти комунікаціям консультантів та розповсюдженню необхідних знань, проводити сертифікацію консультантів, підвищувати якість пропозиції на ринку та попит, сприяти зростанню управлінської культури в бізнесі.

Таким чином, місія структури, що пропонується, — розвиток цивілізованого і високопрофесійного ринку консалтингових послуг України та її регіонів. Цілі:

підвищення якості консалтингових послуг;

підвищення професійної кваліфікації бізнес-консультантів — членів Асоціації;

створення і підтримка високої професійної репутації Асоціації та її членів;

обмін досвідом бізнес-консультантів в Асоціації, а також підтримка комунікацій із закордонними та вітчизняними фахівцями в сфері консалтингу;

формування і контроль дотримання членами Асоціації професійних етичних стандартів;

інформаційне забезпечення ринку консалтингових послуг;

забезпечення комунікацій консультантів із представниками наукової сфери й представниками підприємств, організацій, органів влади.

Мережа регіональних консалтингових інституцій у вигляді асоціацій буде сприяти консультантам у просуванні їх послуг, а керівникам підприємств, організацій, органів влади в одержанні ними якісного продукту, що носить інноваційний характер.

ЩЕРБАТЕНКО І.В., асист.

Національний авіаційний університет,

м. Київ

ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ АВІАЦІЙНОЇ ГАЛУЗІ В УМОВАХ КРИЗИ

Проблема інвестиційної привабливості авіаційних підприємств знаходиться в центрі уваги. Це зумовлено тим, що інвестиції торкаються найглибших основ господарської діяльності. Саме вони визначають процес економічного зростання авіаційної галузі країни та країни в цілому. На сьогоднішній день стан об'єктів аеропортів та авіакомпаній знаходяться в значному фізичного та морального зносі. Відсутність сучасних авіаційних комплексів (аеропортів, аеродромних споруд, авіанавігаційної техніки та ін.) не дозволяє в повній мірі застосовувати новітні технології на рівні міжнародних стандартів щодо забезпечення якісного і безпечного обслуговування

пасажирів та авіаперевізників. Державне фінансування авіаційної галузі недостатнє, тому виникає потреба в інвестиціях. На сьогоднішній день вони являються найважливішим засобом забезпечення авіації новітніми технологіями, сучасними аеровокзалами, спорудами, літаками та технікою, а ще засобом забезпечення вимог виходу з економічної кризи, інструментом структурних зрушень в народному господарстві, забезпечення технічного прогресу, підвищення якісних показників господарської діяльності на микро-, мезо- та макрорівнях. Активізація інвестиційної діяльності виступає в якості найбільш дієвого механізму соціально-економічних перетворень в країні.

Інвестори, передусім, найбільшу увагу приділяють аналізу інвестиційної привабливості щодо реальності виконання перед ними інвестиційних зобов'язань. Методам інвестиційного аналізу та проектування присвячено багато досліджень. Серед економічних досліджень найбільш значущі розробки О.В. Ареф'євої, Г.В. Астапової, В. Бернса, Г. Бирмана, І.А. Бланка, С.В. Богачова, Ю.М. Коваленко, А.А. Пересади, А.М. Поддєрьогіна, С.В. Онікієнко, О.Д. Шеремета та ін. Дослідженню організації економічних процесів у авіаційній галузі присвячено наукові праці В.М. Загорулько, Ю.Ф. Кулаєва, О.М. Ложачевської, В.В. Матвєєва, С.Г. Мізюк, С.М. Подрези, І.П. Садловської, В.І. Щелкунова.

На даний момент Україна знаходиться в стані глибокої фінансової кризи, це стосується і авіаційної галузі. Але ситуація, що склалася свідчить по меншій мірі про системну кризу авіаційної галузі. Цілий ряд факторів (причин) призводить до цього: підвищення цін на керосин; моральне та фізичне зношення парку; ставки аеропортових зборів і тарифів, які не відповідають якості наданих послуг; недолік в організації безпеки польотів; гострий дефіцит кваліфікованого персоналу, льотного та диспетчерського в першу чергу; відсутність чіткої державної політики і компетентного державного органу, який би перетворив цю політику в життя і як наслідок відсутність федеральної програми відродження авіаційної галузі, інші. Однією з причин системно кризи також є спроба різкого переведення авіаційного комплексу з планової директивної економіки в ринок в умовах загальної кризи економіки без урахування специфічних особливостей авіації, таких як суттєво довгий цикл розробки та виготовлення повітряних суден, суттєво довгий період професійної підготовки кваліфікованих кадрів, наявність чисельних складностей технологічних зв'язків, високий ризик і недоступна вартість науково-дослідних, проектних та сертифікаційних робіт та ряду інших [2]. Глибина та гострота системної кризи така, що виникає загроза повного колапсу української авіації.

Причина кризи заключається в відсутності координації, системного, міжгалузевого, комплексного підходів до реформи авіації.

Для виходу авіації з системної кризи необхідна комплексна реформа яка направлена на: ефективне використання повітряного простору; роботу в напрямку безпеки польотів (підвищення норм безпеки польотів); налагодження аеродромної інфраструктури; виробництво та закупівлю літаків та авіаційного обладнання для забезпечення польотів; залучення новітніх технологій; підготовку кваліфікованих кадрів льотного складу, диспетчерів та спеціалістів з експлуатації наземної техніки; розвиток електронного бронювання та купівлю білетів; розвиток логістичного забезпечення перевезення грузів; надання комплексних послуг «від дверей до дверей»; укріплення авіаперевізників шляхом консолідації; та інше [3].

Нажаль реформу неможливо провезти без інвестицій, а для можливостей їх залучення необхідно підвищувати інвестиційну привабливість окремих ланок авіаційної галузі (авіакомпаній, аеропортів, авіа виробників) та галузі в цілому.

Для розв'язання проблеми залучення інвестицій, про які йшла мова вище, в авіаційну галузь та виходу з системної кризи зі сторони держави необхідно формувати сучасну державну політику залучення інвестицій, основними напрямками якої повинно бути стимулювання інвестиційної діяльності враховуючи міжнародний досвід та вимоги сучасності. Таким чином для стимулювання інвестиційної діяльності в першу чергу необхідно скласти інвестиційний механізм, який має три блоки:

1. Регулювання інвестицій за допомогою нормативно-правової бази, а саме законів, постанов міністерств та відомств, указів президента, інших актів. Саме законодавство визначає органи, які контролюють діяльність суб'єктів інвестиційного процесу, права та обов'язки кожного з них, порядок оподаткування та податкові пільги, субсидії, дотації та субвенції;

2. Методичні розробки, які направлені на встановлення єдиних термінів, принципів оцінки і методичних підходів оцінки інвестиційної привабливості;

3. Економічний блок стосується організації фінансування. В ньому розглядаються види інвестиційних ресурсів, способи їх залучення та використання.

Бібліографічний список

1. Закон України «Про транспорт» від 10 листопада 1994 р. № 232/94-ВР // Відомості Верховної ради України. — 1994. — № 51.
2. Кулаев Ю.Ф. Экономика гражданской авиации Украины: Монография. — К.: Узд-во «Фенікс», 2004. — 667 с.
3. Садловська І.П. Формування стратегії економічного розвитку авіатранспортних підприємств: Автореф. дис. канд. екон. наук: 08.04.07 / Національний авіаційний університет. — К., 2004. — 16 с.

ГЛУХОВА А.О., магістр
ДВНЗ "Донецький національний технічний університет",
м. Донецьк

ПРОБЛЕМА ДЕМОТИВАЦІЇ ПРАЦІВНИКІВ В ПРОЦЕСІ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ НА ПІДПРИЄМСТВІ

В умовах трансформаційної економіки в Україні особливого значення набувають питання практичного застосування сучасних форм управління персоналом, що дозволяють підвищити соціально-економічну ефективність будь-якого виробництва. Зміст праці не може зводитися тільки лише до матеріальної зацікавленості. Праця перетворилася з основи способу життя в засіб виживання. Можна сказати, що в суспільстві існує криза праці, тому що праця втратила свою важливу функцію — зміст (а не понукання до праці заради грошової винагороди). Для формування сильної трудової мотивації працівників необхідно, щоб зміст праці виходив за рамки задоволення особистих матеріальних потреб людини. Тому стратегія управління персоналом підприємств повинна бути спрямована на підвищення рівнів освіти, кваліфікації і культури працівників, надання широкому колу працівників умов для розширення професійних знань, безперервного удосконалювання своєї майстерності, підвищення самовираження й розвитку організаційної культури.

Аналіз досліджень і публікацій з проблеми показав, що вивчають її вітчизняні теоретики та практики, серед яких варто відзначити Булаєва І., Дороніна М., Єгорова П., Зінов'єва О та інших. Серед іноземних вчених — Оуен Р., Тейлор Ф., Файоль Г., Вебер М., Мейо Е. та ін.

Проте питання стосовно менеджменту персоналом — дискусійні й залишаються відкритими для подальших досліджень.

Метою статті є визначення основних проблем демотивації працівників в процесі управління персоналом на підприємстві.

Причиною демотивації співробітників є — відсутність ефективною системи оплати праці, у результаті чого співробітники працюють не так ретельно, як хотілося б керівникам, і, головне, не так, як вони здатні. Оклад, відсотки, бонуси, подарунки — це ті інструменти, на які керівники всіх рівнів покладають надії, намагаючись розворушити персонал і удержати в компанії важливих співробітників. Досвідчені керівники знають, що гроші — це не завжди головне для робітника, і намагаються використовувати й нематеріальні стимули — дошки пошани, професійні свята, загальні цінності. Основні фактори демотивації можна розподілити за наступними ознаками:

1. Порушення незгідного "контракту".
2. Невикористання навичок співробітника, які він цінує.

3. Ігнорування ідей та ініціативи.
4. Відсутність почуття причетності до виробництва.
5. Відсутність відчуття досягнення і професійного росту.
6. Відсутність визнання досягнень і результатів з боку керівництва.
7. Відсутність змін у статусі співробітника.

По приведеним факторам демотивації можна дати такі поради: щоб не виникли непорозуміння з "незгідним контрактом" підприємство має давати максимум реалістичної інформації у процесі добору, формувати реалістичні очікування від підприємства; одне з рішень у ситуації, коли підприємство не цінує навички, якими сам працівник дорожить, полягає в тому, що різноманітні задачі, із якими зіштовхується підприємство, часто надає можливість "протирати пил" з не ключових навичок і знань співробітників, нехай це будуть тимчасові, проектні задачі, які віднімають небагато часу (а часом — і зовсім розв'язувані в позаурочний час), але вони дадуть співробітникові зрозуміти, що підприємство цінує всі його багатогранні вміння, і не дозволить йому забути те корисне, що він знав раніше; керівництву треба прислуховуватись до ідей та пропозицій, навіть якщо вони не настільки геніальні, щоб коштувало їхнього впровадження, з них часто можна щось почерпнути, і завжди варто пояснювати, чому та або інша ідея не підходить для реалізації на підприємстві; почуття причетності до загальної справи і командний дух є дуже сильним стимулом, тому варто залучати співробітників до ідеї загальних справ; для співробітників "рутинної" сфери необхідно створювати час від часу проекти — короткострокові задачі, часто в суміжних зі спеціалізацією співробітника областях, це розбавить рутинні роботи і дозволить будь-чому повчитися; необхідно заохочувати успіхи співробітників, можливо, не завжди фінансово, але завжди — словесним схваленням і підтримкою; при відсутності змін у статусі працівника доцільно використовувати різні прийоми зміни статусу без зміни посади, наприклад, керівництво тимчасовим проектом.

Проблеми демотивації робітників можна вирішити, якщо не цілком, то частково. Організації варто розуміти, що кваліфікований персонал — не безкоштовний капітал, за пошук і збереження персоналу потрібно платити. Проблеми, що нагромадилися, повинні вирішуватися комплексно в рамках цілеспрямованої системи. Необхідно розробити якісну програму мотивації праці, що стане задовольняти вимогам управління персоналом підприємства, і буде добре продумана зі сторони вимог самого персоналу. Переходячи на якісно нові етапи ринкових відносин для більш ефективного управління стає необхідно так само враховувати інтереси працюючих співробітників, інакше підприємства можуть лишитися самого важливого виробничого ресурсу — працюючого персоналу.

ЕГУПОВ Ю.А., канд. экон. наук, доц.
Одесский государственный экономический университет,
г. Одесса

ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ ОБЪЕДИНЕННОЙ ТАКСОНОМИИ ПРИ ФОРМИРОВАНИИ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРОГРАММЫ ПРЕДПРИЯТИЯ

Важнейшую роль в процессе формирования оптимальной производственной программы промышленного предприятия играют методы таксономического анализа. Их использование существенно упрощает решение задачи выбора наиболее предпочтительного решения в процессе многокритериальной оптимизации номенклатурного плана.

В настоящее время в теории таксономического анализа выделяют два основных алгоритма — классический и модифицированный. Данные алгоритмы позволяют рассчитать таксономический показатель, отражающий степень приближения каждого отдельного объекта (в нашем случае — решения многокритериальной задачи) к эталону (идеальному решению, максимизирующему значения всех включенных в модель целевых функций) — в классическом алгоритме и степень его удаленности от антиэталона (решения, минимизирующего значения всех целевых функций) — в модифицированном алгоритме.

Различия в способах расчета таксономического показателя, присущие данным алгоритмам, как правило, обуславливают различия в значениях получаемых оценок. При этом, классический алгоритм точнее определяет оценки для объектов-лидеров, модифицированный - для объектов-аутсайдеров. Отсюда возникла идея объединения данных алгоритмов на основе расчета для каждого объекта объединенной оценки.

Различные версии реализации указанного подхода изложены в многочисленных работах. Ряд авторов предлагает в качестве объединенной оценки использовать средневзвешенные значения таксономического показателя, полученного на основе двух алгоритмов

$$d_{oi} = d_{ki} \cdot \beta_{ki} + d_{mi} \cdot \beta_{mi}, \quad (1)$$

где d_{oi} — объединенная оценка i -го объекта;

d_{ki}, d_{mi} — значения таксономического показателя i -го объекта, полученные соответственно на основе классического и модифицированного алгоритмов;

β_{ki}, β_{mi} — весовые коэффициенты оценок i -го объекта, полученные соответственно на основе классического и модифицированного алгоритмов.

Для расчета весовых коэффициентов авторы предлагают использовать следующие формулы:

$$\beta_{ki} = \frac{n - R_{ki}}{n}; \quad (2)$$

$$\beta_{mi} = \frac{n - R_{mi}}{n}, \quad (3)$$

где n — количество объектов в исследуемой совокупности;

R_{ki}, R_{mi} — ранг i -го объекта, полученный соответственно на основе классического и модифицированного алгоритмов.

Однако рассмотренный выше способ расчета объединенных оценок (1)-(3) имеет существенный недостаток. Так, он позволяет рассчитать оценки только при полном совпадении результатов ранжирования, полученных на основе двух алгоритмов. Данное же условие выполняется крайне редко. Как правило, возникает ситуация, когда результаты ранжирования совпадают частично или полностью не совпадают.

Предложенный в литературе порядок расчета весовых коэффициентов для случая частичного или полного несовпадения результатов ранжирования, на наш взгляд, имеет серьезные недостатки, не позволяющие получить объективные сравнительные оценки. Дело в том, значения оценок, полученных на основе модифицированного алгоритма, как правило, значительно выше. В результате данные совокупности оценок являются несопоставимыми, а совокупность, полученная на основе различных способов усреднения их элементов, является неоднородной и не может обеспечить корректные сопоставления. Об этом свидетельствует сравнительный анализ результатов ранжирования объединенных оценок и оценок, полученных на основе классического и модифицированного алгоритмов.

В этой связи нами предлагается применение иного алгоритма расчета объединенных оценок, включающего три этапа.

На первом этапе рассчитывается коэффициент приведения

$$K_n = \frac{d_{mi}^{\max}}{d_{ki}^{\max}}, \quad (4)$$

где $d_{mi}^{\max}, d_{ki}^{\max}$ — максимальный уровень таксономического показателя, полученного на основе модифицированного и классического алгоритмов.

На втором этапе осуществляется приведение значений таксономического показателя, рассчитанных на основе классического алгоритма, к сопоставимому со вторыми оценками виду

$$d_{ki}' = d_{ki} \cdot K_n. \quad (5)$$

На третьем этапе на основе формулы простой средней арифметической определяется объединенная оценка каждого i -го объекта

$$d_{oi} = \frac{d_{ki} + d_{mi}}{2}. \quad (6)$$

Результаты предложенного нами второго варианта объединенного ранжирования объектов (в отличие от первого), более тесно коррелируют с результатами, полученными на основе классического и модифицированного алгоритмов.

Реализация разработанных нами рекомендаций по объединению результатов использования классического и модифицированного алгоритмов таксономического анализа существенно повысит точность многомерных оценок и, как следствие, обоснованность выбора наиболее предпочтительного варианта решения задачи векторной оптимизации производственной программы промышленного предприятия.

АБУХАМЕДЕХ А., асп.

Харківський національний університет радіоелектроніки,

м. Харків

ВИЗНАЧЕННЯ КОЛА ЗАВДАНЬ ЕКОНОМІЧНОГО МОНІТОРИНГУ

Одним з напрямків удосконалення систем управління економічними об'єктами можливо вважати розвиток такої управлінської функції як моніторинг. Як зазначено в [1, с. 5] сам термін «моніторинг» в економіці широко не вживався в зв'язку з тим, що «розчинявся у визначенні терміна «інформаційна система». Однак подальші зміни, які відбуваються в економіці потребують перегляду такого ставлення і розробки дієвих засобів підвищення ефективності економічних систем.

Застосування моніторингу (систем моніторингу) потребує формування цілісного уявлення про інструментарій, який може бути використований для цілей управління. Дослідження в цьому напрямку свідчать про існування певного спектру протиріч, що обумовлено одночасним розвитком суміжних наукових напрямків. Мається на увазі, що йде перекликання за окремими

функціями і завданнями моніторингу з контролінгом, діагностикою, аудитом та ін. Можливо навести приклади визначень даних напрямків, з яких видно, що певні визначення містять у собі певний взаємозв'язок (див. табл. 1).

Таблиця 1

Приклади визначень

Джерело	Визначення
Кузьмин О.Є. та ін. [2, с. 32-33]	Моніторинг за сутністю є сукупністю етапів поточного контролю господарських процесів.
Петренко С.Н. [3, с. 4]	Контролінг — один із блоків системи внутрішнього контролю і одне із найважливіших джерел її інформаційного забезпечення.
Бердникова Т.Б. [4, с. 9]	Діагностика фінансово-господарської діяльності підприємства полягає в встановленні і вивченні ознак, вимірі основних характеристик, що відображають стан машин, приладів, технічних систем, економіки і фінансів суб'єкту господарювання, для передбачення можливих відхилень від сталих, середніх, стандартних значень і запобігання порушень нормального режиму роботи.

Формування кола завдань економічного моніторингу слід проводити з урахуванням етапів моніторингу, видів, методів і форм контролювання, а також функцій моніторингу і етапів проведення моніторингу. В сучасних джерелах інформації достатньо важко знайти чітко визначенні завдання моніторингу. В різних джерелах ця інформація представлена по-різному. Приклад представлено в табл. 2.

Таблиця 2

Приклади завдань моніторингу

Джерело	Завдання
Галіцин В.К. [1, с. 14-15]	1. Введення і верифікація даних. 2. Генерація інформаційних звітів. 3. Узагальнення даних. 4. Оцінювання. 5. Моделювання об'єктів і явищ. 6. Прогнозування стану. 7. Управління (прийняття рішень). 8. Інформаційне обслуговування
Кузьмин О.Є. та ін. [2, с. 34]	1. Збалансованість між потребою у фінансових ресурсах і реальними каналами. 2. Своєчасність і повнота виконання фінансових зобов'язань підприємства перед державним і місцевими бюджетами. 3. Раціональність використання матеріальних цінностей і грошових ресурсів підприємства. 4. Розв'язання інших завдань, які виникають з практики економічних відносин із замовниками, конкурентами і постачальниками

Користуючись даними [1, с. 14-15; 2, с. 24, 33] можливо скласти наступну схему по визначенню завдань економічного моніторингу (див. рис. 1).

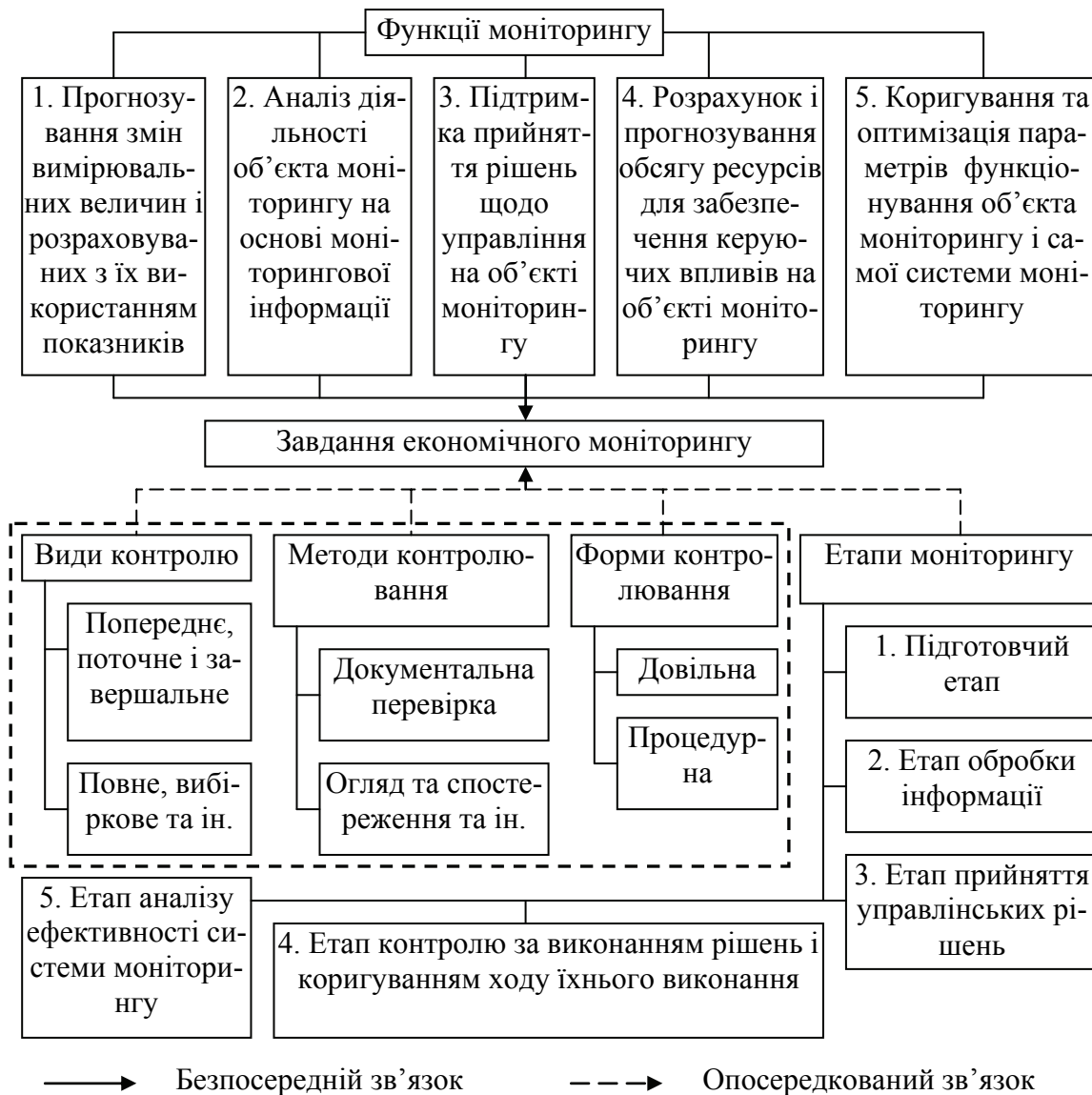


Рис. 1. Схема формування завдань економічного моніторингу (з урахуванням [1, с. 14-15; 2, с. 24, 33])

Бібліографічний список

1. Галіцин В.К. Системи моніторингу: Монографія. — К.: КНЕУ, 2000. — 231 с.
2. Кузьмін О.Є., Князь С.В., Шпак Н.О., Новицький В.А. Контролювання та регулювання економічного розвитку підприємства: проблеми, методологічні та прикладні аспекти: Монографія. — Львів: Вид-во «Львівська політехніка», 2006. — 148 с.
3. Петренко С.Н. Контролінг. — К.:Ника-Центр, Эльга, 2003. — 328 с.
4. Бердникова Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия. — М.: ИНФРА-М, 2002. — 215 с.

ДЕГТЯР Н.В., асп.
Національний авіаційний університет,
м. Київ

БЮДЖЕТУВАННЯ ВИТРАТ НА ПЕРСОНАЛ В РАМКАХ СИСТЕМИ КОНТРОЛІНГУ ПЕРСОНАЛУ АВІАПІДПРИЄМСТВА

Останнім часом із загостренням конкурентної боротьби вітчизняні підприємства у пошуку нових методів ефективного управління все частіше звертають увагу на інструменти контролінгу. Підходи контролінгу, що розвинулися на Заході, вже давно довели свою результативність та широко поширені у світовому підприємницькому середовищі. На Україні комплексні системи контролінгу поки що зацікавлені впроваджувати тільки великі компанії із іноземними інвестиціями у галузях із швидким оборотом. Решта підприємств (середні і малі) використовують у своїй діяльності окремі інструменти стратегічного і оперативного контролінгу, такі як бенчмаркінг, директ-костінг, розрахунок сум покриття, аналіз точки беззбитковості, аналіз матеріальних потоків.

Контролінг — це сучасна концепція управління, що ґрунтується на всебічному моніторингу і оптимізації діяльності підприємства за рахунок кількісного (грошового) вимірювання ефективності управлінських рішень на шляху досягнення поставлених цілей. Основною метою контролінгу є забезпечення прибутковості та ліквідності підприємства шляхом виявлення причинно-наслідкових зв'язків при зіставленні фінансових результатів від реалізації продукції та витрат, а також вживання коригуючих заходів. З функціональної точки зору контролінг є комплексною системою, що обслуговує управління підприємством на основі взаємодії підсистеми планування і прогнозування, підсистеми обліку, підсистеми контролю, підсистеми інформаційного забезпечення та координації.

Контролінг є цілісною системою, і підсистема контролінгу персоналу відтворює її структуру в функціональному розрізі із врахуванням особливостей, викликаних специфікою сфери кадрових відносин. Як для системи контролінгу в цілому, так і для контролінгу персоналу характерним є виділення стратегічного та оперативного напрямків. На противагу фінансовому контролінгу, де оперативна складова вважається більш актуальною, у контролінгу персоналу обидва напрямки є рівнозначними за важливістю наслідків для підприємства, що обумовлено, у свою чергу, характером людських ресурсів і їх роллю у виробництві благ.

Застосування концепції контролінгу на авіатранспортних підприємствах в умовах посилення конкуренції на внутрішньому ринку перевезень та введення більш жорстких норм до експлуатації повітряних суден у Європейському повітряному просторі покликано оптимізувати управління фінансовими ресурсами авіаперевізників з метою підвищення

ефективності фінансово-економічної діяльності. Контролінг персоналу є частиною загальної системи контролінгу підприємства і націлений на отримання кількісної оцінки прийняття кадрових рішень. В рамках управління витратами на персонал системою контролінгу персоналу авіапідприємства ставляться наступні цілі:

- інформаційний супровід процесу кадрового планування і управління; забезпечення координації і інтеграції оперативних планів, заходів і програм по управлінню персоналом із стратегією розвитку організації;

- координація планів в рамках функціональних підсистем системи управління персоналом;

- пріоритет економічної ефективності кадрової політики організації; вартісна оцінка кадрових рішень.

Основними об'єктами контролінгу персоналу є витрати на персонал, а також центри витрат і центри відповідальності, що представляють собою підрозділи, в яких систематично виникають витрати на персонал і організується планування, нормування і облік витрат для контролю і управління ними. Якщо розглядати авіапідприємство, як сукупність центрів відповідальності, то функції контролінгу персоналу покладені, як правило, на управлінський центр відповідальності, що представлений відділом контролінгу персоналу. Облік витрат по місцях їхнього виникнення дозволяє керівництву підприємства забезпечити контроль ефективності роботи як підприємства в цілому, так і його структурних підрозділів, розподілити накладні витрати між окремими видами продукції при калькулюванні собівартості. Розподіл підприємства на центри відповідальності і класифікація витрат є основою для впровадження системи управлінського обліку, на який спирається загалом вся система контролінгу підприємства.

Бюджетування є інструментом контролінгу, за допомогою якого розробляється, оптимізується, виконується і контролюється план витрат на людські ресурси на всіх рівнях управління авіапідприємством. Процес бюджетування проходить три стадії — підготовку до бюджетування, безпосередньо бюджетування і контроль за виконанням бюджету. Типовий бюджет по персоналу представляє собою документ, що містить загальну суму витрат на персонал, їх склад за статтями витрат та розподіл за плановими періодами. Групування витрат на персонал проводиться згідно із двома критеріями: зв'язок із обсягом надання послуг по перевезенням і ступенем урегульованості. Основою проведення коректного бюджетування є правильне структурування витрат на персонал, що дозволяє проводити аналіз відхилень та своєчасно виявляти фактори, що впливають на витрати, а також відносити групи витрат на конкретні об'єкти чи напрямки діяльності для обрахунку їх собівартості. Контролінг необхідний на всіх етапах управління персоналом для обліку, моніторингу, оптимізації та обґрунтування планових показників і зменшення невизначеності розвитку.

ЧЕЙЛЯХ Д.Д., науч. сотр.

Институт экономики промышленности НАН Украины,
г. Донецк

О ПРОБЛЕМАХ ИМПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЙ УКРАИНСКОГО ГОРНО-МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА

В последние годы Украина прочно занимает восьмое место в рейтинге стран основных производителей металлургической продукции. Поддержка достигнутых уровней производства чугуна и стали во многом определяется наличием достаточных объемов металлургического кокса. Уголь, как основной компонент, который в себестоимости производства металлургического кокса составляет около 90%, определяет экономическую и технологическую эффективность как коксохимической, так и металлургической отрасли. Этим объясняется актуальность исследования проблем обеспечения коксующимся углем отечественных коксохимических предприятий, учитывая особую роль горно-металлургического комплекса «ГМК» в экономике Украины.

Спрос на кокс в Украине, как и на мировом рынке напрямую зависит от спроса на продукцию металлургического производства. Анализ рынка стали за последние 7 лет выявил существенные колебания объемов производства и мировых цен на этот продукт. Так, например цена плоского проката в 2004 г. составляла в среднем \$380/т. До 2006 г. наблюдался уверенный рост, затем в течение полутора лет падение спроса и цен на металл. В конце 2007 г.— начале 2008 г. произошел резкий рост цен — до \$1300/т. В разгар кризиса (конец 2008 г.) цены опять снизились до \$380/т [1]. Аналогичная динамика наблюдалась в объемах потребления и ценах на металлургический кокс. Такая ситуация негативным образом сказывается на выработке стратегии поведения всех участников украинского рынка включая угольные компании, коксохимзаводы и металлургические предприятия. Наблюдались периоды, когда импорт коксующегося угля достигал 10 млн. т в год, иногда он практически в страну не завозился, а уголь некоторых отечественных шахт из-за отсутствия спроса месяцами находился на складах.

В настоящее время отечественные коксохимзаводы обладают избыточными мощностями по производству кокса и полное их использование во многом зависит от наличия сырьевой базы для выработки кокса. В 2006 г. в Украине было добыто 20,9 млн. т (в пересчете на концентрат) коксующегося угля различных марок (в т.ч. марки Г), в 2007 г. — 19,9 млн. т, в 2008 г. — 19,4 млн. т, в 2009 г. — 18,5 млн. т. При этом часть угля марки Г, добываемого на государственных шахтах, использовалась для нужд энергетики [2]. Годовое производство кокса в этот период колебалось в пределах 16,5–17,7 млн. т, а ежегодное потребление коксующегося угля составляло 25,2–27,7 млн. т. Таким образом, в Украину

на протяжении последних 5 лет ежегодно завозилось от 8 до 10 млн. т коксующегося угля. Российские угли в структуре украинского импорта составляют около 83–87%. Необходимость потребления импортного коксующегося угля обусловлена недостаточностью объемов его добычи в Украине, а также низкими качественными характеристиками. Импорт угля также обусловлен необходимостью оптимизации угольной шихты, от чего зависит качество металлургического кокса.

В настоящее время большинство крупных промышленно-финансовых групп, специализирующихся на металлургическом производстве работают по цепочке «уголь-кокс-металл». Они являются владельцами привлекательных шахт, добывающих дефицитные марки углей, относительно неплохого качества и, в основном, полностью обеспечены сырьем для коксохимического производства на собственных КХЗ. Промышленно-финансовые группы, которые не владеют угольными активами, в последние годы наращивают объемы собственного производства кокса используя импортные поставки угля. Однако, следует отметить тенденцию к уменьшению экспорта коксующегося угля и увеличению производства и экспорта кокса Россией. Кроме того, экспорт угля из этой страны после масштабной аварии на крупнейшей шахте «Распадская» может практически остановиться, что весьма негативно отразится на обеспеченности сырьем предприятий украинского ГМК. Возможности импорта коксующегося угля из других стран ограничиваются неразвитостью инфраструктуры портов в Украине. Решить проблему диверсификации импортных поставок угля можно лишь путем приема судов вместимостью 100 тыс. т и более. В таком случае появляется возможность выгодно возить уголь из Австралии, США, Канады, Южной Африки. В Украине только три порта (Одесский, Ильичевский и Южный) являются глубоководными (13–15 м), и несмотря на это, суда водоизмещением более 50 тыс. т заходят туда очень редко.

Таким образом, для надежного обеспечения сырьем предприятий отечественного ГМК необходимо: коренное реформирование угольного сектора с целью повышения качества и снижения себестоимости угольной продукции; расширение шахтного фонда за счет строительства новых шахт; осуществление диверсификации импорта коксующегося угля путем строительства новых морских портов и совершенствования существующей инфраструктуры.

Библиографический список

1. Конъюнктура украинского рынка кокса в 2009 г. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://uaenergy.com.ua/c225758200614cc9/0/DC5AB7CB1E99707DC22575970032231D>
2. Перспективы импорта коксующихся углей в Украину. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://coal-coke.at.ua/publ/perspektivy_importa_koksujushhikhsja_uglej_v_ukrainu/1-1-0-19

МАЧТАКОВА Е.Г., асп.

Одесский государственный экономический университет,

г. Одесса

РОЛЬ НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ МЕТОДОВ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА В УСЛОВИЯХ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ИЗМЕНЕНИЙ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Динамичное развитие рыночной среды делает гибкость необходимым фактором выживания предприятия в конкурентной борьбе. В связи с этим руководством предприятий или привлечёнными извне консультирующими организациями активно разрабатываются и воплощаются в жизнь новые стратегии, в том числе и антикризисные, однако эффективного мотивационного механизма, который бы обеспечивал своевременное и безболезненное внедрение этих изменений, до сих пор не предложено.

На протяжении двадцатого века американскими и европейскими учёными было сформулировано ряд концепций мотивации, которые классически принято разделять на содержательные и процессуальные. В основе первых положены потребности индивида (иерархия потребностей Маслоу, теория К. Альдерфера, теория двух факторов Ф. Герцберга, теория трёх потребностей Д. Мак-Клелланда), в основе вторых – субъективные ожидания и предположения (теория справедливости Д. Адамса, теория ожидания В. Врума, мотивационная модель Портера-Лоулера).

По нашему мнению, первостепенную важность имеет всё же ориентация на потребности личности. В нашем исследовании мы более опираемся на содержательные концепции мотивации.

Как известно, в теории и практике мотивации существует две группы методов — материальные и нематериальные. К материальным относятся всевозможные виды денежных выплат и компенсаций. К таким формам мотивации, удовлетворяющим базовые потребности личности можно отнести денежные выплаты, погашение расходов на транспорт, связь и обед, выдача в пользование служебного жилья, автомобиля, портативного компьютера, мобильного телефона; такие формы принято называть компенсационным пакетом. К так называемому социальному пакету можно отнести также и пользование социальной инфраструктурой предприятия, если таковая имеется — детский сад, тренажёрный зал, база отдыха и т.п.

Однако в связи со стремительным технико-экономическим и социальным развитием общества в последнее десятилетие следует отметить тенденцию больших темпов роста потребностей индивидов. Таким образом, можно сделать вывод о том, что повышение расходов на всевозможные выплаты персоналу — это путь в никуда, т.к. во-первых, со

временем предоставленные предприятием льготы и привилегии начинают восприниматься как должное, а во-вторых, теряют свою ценность из-за появления материальных запросов более высокого уровня.

На наш взгляд, материальные методы мотивации более эффективны применимо к достижению результативности в краткосрочном периоде, если мы имеем дело с простой задачей и конкретно обозримой конечной целью. В условиях внедрения стратегических изменений, которые зачастую могут носить масштабный характер — от широкой диверсификации до кардинальной переориентации предприятия, соответственно подход к мотивации должен быть комплексным, и ориентироваться по большей части на нематериальные методы. Такого рода мотивация базируется на удовлетворении высших духовных потребностей личности, а именно: причастность к коллективу, уважение и карьерный рост, самореализация.

Как показывают социологические исследования в Америке и Западной Европе, в 70-е годы на первом месте в иерархии ценностей наёмных работников стоял уровень заработной платы и престиж работы, 80-е охарактеризовались повышением внимания к качеству труда и возможностям раскрытия своей личности; в 90-е наблюдался массовый исход специалистов из крупных корпораций с высокооплачиваемой и престижной должности в маленькие фирмы с меньшим окладом и большей загрузкой. С 2000-го года с началом нового столетия мы также можем наблюдать переход общества к новым ценностным ориентациям: на первое место выходит самореализация и осмысленная деятельность.

Американский социальный психолог Элфи Кол подтверждает серию новейших психологических исследований, опровергающих фундаментальный закон о том, что материальное вознаграждение — самое лучшее средство улучшения трудового усердия. Для людей, работающих только за материальное вознаграждение уже не важна непосредственно сама деятельность, а целью является только само вознаграждение. В жертву приносятся, осмысленность, инновативность, творчество. Вследствие этого, во-первых, возникает общее настроение глубочайшего отчуждения вместо необходимой вовлечённости в процесс, во-вторых, человек привыкает к более высокому уровню стимулов и за меньшее уже отказывается работать.

Напротив же, в случае с творческими достижениями, осознанной деятельностью, нацеленностью на конечный продукт, результат работы, гордость за свои успехи остаётся в памяти надолго и стимулирует к дальнейшим свершениям. Задача руководителя направить эти чувства и стремления сотрудников в нужное русло, способствуя реальному повышению эффективности труда, нацеленности на конечный результат, что является крайне важным в условиях внедрения стратегических изменений на предприятии.

ДЕРЕЧИНСЬКИЙ Ю.Н., канд. екон. наук, доц.
КУРГАН Т.Г.
Автомобільно-дорожній інститут ДВНЗ "ДонНТУ",
м. Горлівка

ОЦІНКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ МАШИНОБУДІВНОЇ ПРОДУКЦІЇ ПРОМИСЛОВОГО ПРИЗНАЧЕННЯ

На сучасному етапі становлення світових економічних відносин машинобудування є однією з найважливіших галузей економіки. Показники діяльності цієї галузі є основними для визначення рівня економічного розвитку країни. Машинобудування є однією з базових галузей економіки України, однак її поточний стан можна охарактеризувати як неоднозначний: останніми роками спостерігається стійке зростання виробництва, яке забезпечується збільшенням внутрішнього ринку й експорту.

Проте деякі питання, пов'язані з оцінкою та управлінням конкурентоспроможністю машинобудівних підприємств, залишаються не вирішеними і потребують подальшого наукового розгляду. Таким чином, метою даної роботи є оцінка конкурентоспроможності машинобудівної продукції промислового призначення.

Найбільш об'єктивна оцінка конкурентоспроможності продукції дається ринком — чим більш високу ринкову частку займає той або інший виріб, тим вище його конкурентоспроможність. У зв'язку з цим у даній роботі задача оцінки конкурентоспроможності продукції зводиться до оцінки факторів, що впливають на успішність реалізації продукції.

Фактори, що впливають на конкурентоспроможність продукції, доцільно об'єднати в інтегральний показник. Це пояснюється тим, що такий підхід дозволить врахувати взаємозалежність значення цього показника й частки ринку, створивши таким чином механізм оцінки впливу зміни окремих факторів конкурентоспроможності на розрахункову ринкову частку продукції, що сформує основу для управління нею. Із самої сутності поняття конкурентоспроможності випливає, що вона знаходиться у прямому зв'язку з ринковою часткою продукції. Тому між значеннями показника конкурентоспроможності продукції й часткою ринку в натуральному вираженні має існувати пряма пропорційна залежність.

Для побудови інтегрального показника використовується аналіз прийняття споживачем рішення про придбання машинобудівної продукції промислового призначення. Приймається гіпотеза про раціональне поведіння споживача: його метою є максимізація корисного ефекту при мінімізації витрат. Загальну процедуру ухвалення рішення у випадку з машинобудівною продукцією промислового призначення виглядає наступним чином:

- усвідомлення потреб;
- визначення необхідних технічних характеристик;

визначення кола потенційних постачальників та видів продукції
визначення умов і схем придбання;
ухвалення принципового рішення про придбання продукції;
ранжування можливих варіантів за ступенем привабливості;
ухвалення остаточного рішення про придбання остаточного виду продукції.

Розрахунок інтегрального показника конкурентоспроможності виконується у декілька етапів.

На першому етапі здійснюється вибір конкуруючої продукції для зіставлення. Для повноти дослідження бажано, щоб у якості конкуруючої продукції розглядалися усі види продукції, представлені на ринку, де реалізується досліджувана продукція. Потім здійснюється збір інформації про характеристики представлені на ринку продукції. На основі зібраної інформації здійснюється формування еталона для зіставлення, під яким розуміється умовний вид продукції, що наділяється найкращими характеристиками від усіх наявних на ринку видів продукції. Потім для кожного виду продукції і кожного показника розраховується відношення властивого йому значення до еталона. Після цього здійснюється оцінка вагових коефіцієнтів моделі й розрахунок показника конкурентоспроможності для досліджуваного і для конкуруючих видів продукції.

Таким чином, у роботі було розглянуто науково-методичний підхід до оцінки конкурентоспроможності машинобудівної продукції промислового призначення, який є основою для прогнозування обсягів реалізації продукції. Підхід базується на використанні інтегрального показника, до якого включено нормовані значення основних показників продукції, які впливають на її конкурентоспроможність: продуктивності, економічності, строку служби, ціни, одноразових витрат, привабливості умов постачання та обслуговування, вартості обслуговування, а також репутації. Науково-методичний підхід до оцінки конкурентоспроможності машинобудівної продукції промислового призначення конкретизовано до рівня економіко-математичної моделі.

Бібліографічний список

1. Портер М. Международная конкуренция / М. Портер: пер. с англ. / Под ред. и предисл. В.Д. Щетинина. — М.: Международные отношения, 1993. — 896 с.
2. Пахомов Ю.М. Національна економіка в глобальному конкурентному середовищі / Ю.М. Пахомов, Д.Г. Лук'яненко, Б.В. Губський. — К.: Україна, 1997. — 237 с.
3. Петров В. Конкурентоспособность / В. Петров // РИСК. — 1999. — №4. — С. 4–11.

СИРИК И.П., асп.
Сумской государственный университет,
г. Сумы

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ В РАЗВИТИИ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Одним из основных элементов рыночных преобразований выступает малое предпринимательство. В развитых странах малый бизнес является неотъемлемой частью рыночного хозяйства. Он, как источник прогрессивных экономических изменений, приобрел особую актуальность в настоящее время: малые предприятия способствуют развитию конкуренции, создают новые рабочие места, интенсивно занимаются научными разработками и т.д. Малый бизнес является залогом демократизации экономики и общественной жизни, фактором поддержания социальной справедливости в обществе.

Развитие малого предпринимательства в условиях кризисной экономики зависит от многих факторов, таких как экономический потенциал региона, ресурсы, хозяйственная структура, уровень и состояние подготовки кадров, отношение местных органов исполнительной власти и населения к предпринимательству, наличие рыночной инфраструктуры, информационное обеспечение, традиции и психологию населения региона. Эти и другие факторы должны быть учтены при разработке и внедрении системы регионального управления, формировании эффективной территориальной политики развития малого предпринимательства, которые будут способствовать созданию предпринимательских структур и преодолению экономического кризиса.

Одной из форм государственной поддержки малого и среднего бизнеса являются государственные программы, предназначенные для ускорения успешного развития предпринимательских компаний путем предоставления им в пользование льготных ресурсов и услуг.

Проект Закона Украины «Об индустриальных (промышленных) парках» разработан с целью активизации инвестиционной и инновационной деятельности, создание благоприятных условий для размещения в регионах новых предприятий, в том числе иностранных, использование свободных площадей промышленных зон.

Целью принятия проекта Закона является создание на территории Украины надлежащих условий для обеспечения диверсификации структуры экономики регионов, развития современной производственной и рыночной инфраструктуры, поддержки экономического развития территорий, привлечения инвестиций.

Законопроектом определяются правовые и организационные основы создания и функционирования индустриальных (промышленных) парков на территории Украины, в частности, относительно:

- размещения промышленных парков и площадей их территорий;
- предоставления в пользование земельных участков и объектов права государственной или коммунальной собственности;
- создания механизмов стимулирования инвестиционной и инновационной деятельности, как управляющей компании, так и участников промышленного парка;
- особенностей создания и функционирования промышленного парка, условий осуществления хозяйственной деятельности на его территории;
- условий заключения договоров о создании и деятельности промышленного парка;
- учета, отчетности и налогообложения деятельности, связанной с созданием (деятельностью) промышленного парка;

В связи с этим особую актуальность приобретают создание на региональном уровне технологических парков, научных центров, бизнес-инкубаторов как организационно-экономических систем развития малого бизнеса.

В современных условиях наиболее эффективной формой интеграции инноваций в производство является создание организационно-экономических условий и возможностей в научных и технологических парках для одновременного формирования, с целью коммерциализации результатов научных разработок, на базе университетов многочисленных малых фирм.

Главным вопросом формирования и функционирования этих структур является поиск источников их финансирования. Предлагается использовать следующие источники: средства Государственного инновационного фонда, ежегодные взносы и отчисления от прибыли крупных фирм, использующих созданные в технопарках разработки; средства университетов и научно-исследовательских институтов, за счет которых могут финансироваться отдельные проекты; средства региональных и местных бюджетов и фондов, которые будут финансировать выполнение целевых региональных программ; кредиты банков, которые будут постепенно привлекаться к инвестированию инновационной деятельности (при условии освобождения от налогообложения или внедрение соответствующих льгот по прибыли, полученной вследствие инновационного кредитования); использования финансового лизинга; эмиссии ценных бумаг; создание инвестиционных фондов, которые будут привлекать средства физических и юридических лиц с целью вложения их в акции высокодоходных высокотехнологичных фирм (при освобождении от налогообложения дивидендов, которые будут реинвестироваться).

Совершенствование организационно-экономических условий развития малого предпринимательства, путем разработки концепции соответствующей региональной политики содействия развитию малого бизнеса, которая должна быть направлена на создание новых рабочих мест и уменьшение безработицы, увеличение объемов производства и реализации продукции и услуг за счет деятельности субъектов малого бизнеса и привлечение их к решению социально-экономических проблем региона; создание конкурентной среды на соответствующих рынках и повышение технологического уровня малых предприятий; совершенствование отраслевой структуры и поиск оптимальных форм взаимодействия и сотрудничества крупных и малых предприятий в регионе; стимулирование развития малых предприятий в приоритетных отраслях и содействие формированию "среднего класса" собственников и предпринимателей.

Библиографический список

1. EBN — the European BIC Network. — Web-site: www.ebn.be.
2. Проект Закона Украины «Об индустриальных (промышленных) парках»

ФЕСЕНКО І.А., канд. екон. наук, доц.
Національний гірничий університет,
м. Дніпропетровськ

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ВУГЛЕДОБУВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Сутність виробничої діяльності кожного підприємства полягає у використанні та переробці економічних ресурсів з метою виробництва затребуваної ринком продукції. Тому питання визначення, формування й подальшого ефективного використання ресурсного потенціалу підприємств завжди залишаються актуальними. Особливе значення це має для підприємств вугільної галузі, яка є глибоко збитковою.

Питанням формування ресурсного потенціалу підприємств присвячено багато праць вітчизняних та зарубіжних спеціалістів. Однак ряд питань, які витікають із глобалізації, науково-технічного прогресу, розвитку відносин власності потребують свого урахування в теорії і практиці ресурсовикористання.

Ресурсний потенціал кожного вуглевидобувного підприємства є однією зі складових потенціалу вугільної промисловості України і національної економіки в цілому. Вуглевидобувне підприємство, будучи цілісним соціально-економічним утворенням з особливими формами

прояву стадій відтворення, у той же час є частиною єдиної соціально-економічної системи держави. Тому розвиток вуглевидобувного підприємства визначається як його власним ресурсним потенціалом, так і ресурсами, що можуть бути виділені для даного підприємства на державному рівні.

Слід відмітити, що вугілля, як ресурс, має свої специфічні особливості у зв'язку із гірничо-геологічними умовами його залягання, які визначають специфіку виробництва, у тому числі й період відпрацювання запасів вугілля. У зв'язку із чим, аналізуючи ресурсний потенціал вугледобувного підприємства, важливо визначитися з терміном, на який він встановлюється.

Якщо розглядати ресурсний потенціал з точки зору цілеспрямованої діяльності з отримання доходів або прибутку, то в ньому правильно було б врахувати й всі зовнішні ресурси, які можуть бути задіяні, а також такі специфічні ресурси як нематеріальні активи та сформований на ринку імідж підприємства.

Суб'єкти, які господарюють, можуть залучати кредити банків, зовнішні інвестиції, орендоване майно, лізингові ресурси тощо.

Досягти високих економічних результатів можливо не тільки використанням матеріальних, а й нематеріальних активів — патентів, ліцензій, різних прав на використання і т.п.

У загальнотеоретичному аспекті як економічний ресурс підприємства слід розглядати його імідж, перш за все ділову репутацію, яка сформована у свідомості контрагентів, покупців продукції, працівників фінансових установ та інших суб'єктів господарювання. Крім того, як специфічні економічні ресурси виступають інформація та час.

Виходячи з того, що підприємства, у тому числі і вуглевидобувні, є відкритими соціально-економічними системами, й їх ресурсний потенціал може формуватися як за рахунок власних ресурсів підприємства, так і за рахунок залучених із зовнішнього середовища, то ресурсний потенціал може формуватися як без зміни формату власності підприємства, так і зі зміною формату власності на підприємство у зв'язку із залученням ззовні ресурсів.

До того ж у науковій літературі зростання ресурсного потенціалу розглядається як виключно позитивне явище. В дійсності ж економічні та інші оцінки є інституційними, не завжди однаковими, і дуже часто суб'єктивними.

Вищевикладене дозволяє доповнити систему теоретичних основ формування й використання ресурсного потенціалу вугледобувних підприємств у зв'язку із необхідністю врахування особливостей галузевого ресурсовикористання, сучасних відносин власності, науково-технічного прогресу тощо.

ТАНАСЮК І.М., канд. екон. наук, доц.
Одеський державний економічний університет,
м. Одеса

ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВА ЯК ЗАСІБ ВИХОДУ З КРИЗИ

Поглиблення фінансової економічної кризи, зниження обсягів виробництва у промисловості призвели до призупинення розвитку підприємства та стали причиною банкрутства багатьох підприємств. Такі значні зміни зовнішньої середовища потребують кардинальних змін внутрішнього середовища підприємства та мобілізації зусиль підприємства щодо адаптації його діяльності ринкових змін. Сьогодні на підприємстві склалися вкрай несприятливі умови не тільки для розвитку виробництва, здійснення заходів щодо впровадження досягнень НТП, але і для простого відтворення основних виробничих фондів, ступень морального та фізичного зносу, яких постійно збільшується.

Аналіз змісту існуючих теорій розвитку організації приводить до висновку, що вони є взаємодоповнюючими, оскільки акцентуються на окремих аспектах діяльності підприємства: неокласична — на виробничому процесі, інституційна — на формальних і неформальних взаємодіях між людьми і організаціями, еволюційна — на причинах та необхідності змін, підприємницька — на інноваціях. Таким чином, управління розвитком підприємства повинне спиратися на інтегровані підходи, які включають підвищення ефективності виробництва та управління на основі інноваційних змін.

У центрі проблеми розвитку підприємства знаходиться питання стійкого темпу росту компанії. В основі звичайного підходу до аналізу росту компанії лежить концепція стійкого темпу росту (sustainable growth rate), розроблена ще в 60-х рр. минулого століття всесвітньо відомою сьогодні консалтинговою фірмою Boston Consulting Group (BCG). Стійкий темп росту — це швидке збільшення обсягів виробництва та реалізації продукції, яке компанія в стані досягти за умови збереження її операційної й фінансової та технічної політики незмінними. Якщо темп росту ринку знижується підприємство не може мати стійкі темпи зростання і необхідна якісне перетворення усіх сфер діяльності підприємства.

Швидкість процесу концентрації капіталу обмежена розмірами частини прибутку, який спрямований на капіталізацію. Тому зростання розмірів індивідуальних капіталів у випадках, коли укрупнення йде тільки шляхом концентрації капіталу, відбувається досить повільно й може відстає від сучасних вимог ринку.

Обмеженість ресурсів і можливостей для розвитку та загострення конкуренції змушує підприємства вишукувати способи, що дозволять

прискорити зростання розмірів капіталів, у силу чого, поряд концентрацією капіталу, розвиваються процеси централізації капіталу, концентрації, комбінування, інтеграції й диверсифікованості виробництва

Фінансування розвитку підприємства поділяється на фінансування його початкової та наступних стадій. Саме на початкової стадій кредитно-фінансово установи приймають рішення о можливості фінансування і позитивній висновок залежить від потенціалу росту підприємства. Створення потенціалу, який забезпечує не тільки успішне функціонування підприємства а й можливість якісного розвитку безпосередньо пов'язано з організаційним розвитком підприємства.

Побудова організаційної структури підприємства встановлює стійку впорядкованість елементів системи та сприяє підвищенню ефективності функціонування за рахунок чітко визначених взаємовідносин різних підпорядкованих підрозділів. В умовах кризи швидкість впливу факторів зовнішнього середовища на фінансово-економічну діяльність підприємства многократно підвищується. Внаслідок цього процесу, підприємство з чітко встановленими структурними взаємозв'язками не устигає реагувати на зміни та розробити заходи для відбиття негативного впливу ринкових змін.

Сьогодні чітко розробленість та визначеність організаційної структури підприємства, характерна для крупних підприємств, є фактором, який не дає підприємству швидко реагувати на вплив зовнішнього оточення. Саме тому мали підприємства, які мають більш просту організаційну структуру швидше реагують на зміни, незважаючи агресивність ринку але мають труднощі з отриманням кредитно-фінансових ресурсів.

Проектування складних організаційних структур потребує індивідуального підходу й урахування всіх факторів, що впливають на підприємство. Розглянемо основні принципи формування організаційної структури інноваційної орієнтації.

По-перше, організаційна структура повинна бути активною. Це означає, що кожен підрозділ може розробити свої пропозиції та впровадити їх, реагуючи на зміни. По-друге, організаційна структура підприємства мусить підтримуватися збалансованість різних частин підприємства. Умови й ступінь досягнення збалансованості розвитку різних частин підприємства як єдиного цілого кількісно не визначені. До кінця не розроблені критерії, що дозволяють оцінити ступінь збалансованості різних функціональних підрозділів підприємства, потребують удосконалення методи підвищення ефективності підприємства для здійснення стратегії розвитку. Важливо встановити чітку відповідність і співвідносність усіх елементів виробничих систем підприємств, завдяки яким досягається раціональне упорядкування процесів створення та виробництва продукції.

Таким чином, організаційна структура підприємства мусить стимулювати якісне перетворення і розвиток підприємства в умовах ринку, повинна бути орієнтована на кардинальні зміни і розроблятися на основі нової методології.

АЗАРОВА Т.В.

Донецький національний університет,
м. Донецьк

МІЖНАРОДНА ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ЯК НАПРЯМОК ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ

На сучасному етапі розвиток міжнародних економічних відносин відбувається в умовах посилення процесів інтернаціоналізації і транснаціоналізації світового господарства, результатом чого є виникнення транснаціональних корпорацій як особливої форми міжнародного підприємництва.

Об'єктивним явищем останніх десятиліть є також розвиток глобалізаційних процесів, формами прояву яких є зростання ролі транснаціональних корпорацій, зростання обсягів міжнародної торгівлі та інвестицій, поява систем наднаціонального регулювання тощо.

Внаслідок вищевикладеного, дослідження питань регулювання діяльності ТНК в умовах глобалізації набуває вагомого і актуального значення.

Реалізація стратегії формування глобальних транснаціональних структур у відповідь на виклики зростаючої глобальної конкуренції відбувається у більшості випадків шляхом здійснення злиттів та поглинань. У 2007 р. обсяг таких трансакцій на 21% перевищив рекорд 2000 р. (1143,8 млрд. дол.). Дана тенденція свідчить про прагнення компаній до збільшення рівня сталості перед загрозою глобальної фінансової кризи шляхом збільшення обсягів інтегрованих ресурсів. Гальмування світового економічного розвитку та фінансова нестабільність спричинили кризу ліквідності на грошовому та кредитному ринках багатьох розвинутих країн, наслідком чого стало уповільнення діяльності зі злиттів та поглинань (далі — ЗіП) у 2008 р. (у першій половині 2008 р. обсяг даних трансакцій був на 29% нижчим порівняно з другою половиною 2007 р.).

У 2007 р. зберігалась тенденція до зростання концентрації транснаціональної діяльності серед 100 найбільших ТНК світу: на 9% зросли зарубіжні продажі, на 7% — зарубіжна зайнятість цих компаній порівняно з попереднім роком. Зокрема, обсяг зарубіжних активів 100 найбільших ТНК з країн, що розвиваються, сягнув 570 млрд. дол., що на 21% вище порівняно з 2005 р. В результаті змін, які відбуваються у географічному розподілі країн-експортерів капіталу останні 10 років компанії зі Східної та Південно-Східної Азії домінують у списку 25 топ-ТНК.

Транснаціональну діяльність у 2007 р. здійснювало 79 тис. компаній, під контролем яких функціонувало 790 тис. зарубіжних підрозділів різних

організаційних форм. За оцінками ЮНКТАД, у зазначеному році загальний обсяг продажів ТНК склав 31 трлн. дол., додана вартість, вироблена у зарубіжних філіалах світових ТНК, складала 11% світового ВВП, загальна кількість зайнятих — 82 млн. осіб.

Домінуюче положення у світі ТНК займають компанії тріади — ЄС, Японії і США, — де базується 85 ТНК із 100 найбільших ТНК світу. На п'ять країн (Німеччину, Сполучене Королівство, Сполучені Штати, Францію і Японію) приходилося 73 з 100 найбільших компаній, при цьому 53 з них були з ЄС. Очолювали перелік 100 найбільших нефінансових ТНК світу „Дженерал електрик”, „Водафон” і „Форд”, яким належало майже 19% від сумарного обсягу активів цих компаній. На першому місці при цьому стоїть автомобільна промисловість, за якою ідуть фармацевтика і зв'язок.

Індекс Транснаціоналізації, який розраховується ЮНКТАД, пов'язаний як із показниками ПП, так і з показниками міжнародного виробництва. За останні роки в даному рейтингу практично не відбувалось змін, зокрема Бельгія, Гонконг (Китай) та колишня Югославська Республіка Македонія є найбільш транснаціоналізованими з розвинутих країн, країн, що розвиваються, та країн з перехідною економікою.

В цілому роль ТНК у світовій економіці полягає в такому: ТНК виступають глобальними торговими агентами; ініціюють міжнародний рух капіталів; стимулюють інтернаціоналізацію виробництва; визначають рівень конкурентоспроможності на глобальних ринках; інтегрують виробничі процеси між країнами; виступають міжнародними інвесторами; сприяють розповсюдженню технологій; виступають стимуляторами міжнародної трудової міграції; визначають динаміку світогосподарського розвитку.

Бібліографічний список

1. Кони́на Н.Ю. Слияния и поглощения в конкурентной борьбе международных компаний: моногр. / Н.Ю. Кони́на. — М.: ТК Велби; Проспект, 2005. — 152 с.
2. Орехова Т.В. Транснаціоналізація економічних систем в умовах глобалізації: моногр. / Т.В. Орехова. — Донецьк: ДонНУ, 2007. — 394с.
3. Савельєв Є.В. Міжнародний рух капіталу в Україну і через неї / Є.В. Савельєв // Журнал європейської економіки. — 2005. — Т. 4, № 1. — С. 31–56.
4. Stanley Fischer Financial market liberalization / Financial globalization. — BIS: Papers No 32. — December, 2006. — 16 p.

БУРЛАЧЕНКО Е.П., асп.

Запорожская государственная инженерная академия,
г. Запорожье

ПОСТРОЕНИЕ СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА НА ПРОМЫШЛЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ

Практический менеджмент качества начинается, прежде всего, с определения объекта управления, т.е. разработка системы менеджмента качества (СМК) начинается с того, что является для производителя соответствующей продукцией. По мнению специалистов, СМК призвана обеспечить стабильное качество услуг, которое складывается из качества: взаимодействия с заказчиком; продукции; тары; доставки; сопровождающих и платежных документов. Под качеством взаимодействия с заказчиком понимается соблюдение установленных правил общения и процедур взаимодействия с клиентами.

Под качеством продукции понимается:

соответствие номенклатуры и количества поставленной продукции спецификации, определенной заказчиком;

соответствие срока поставки оговоренному;

способность продукции обеспечить заказчику ожидаемые результаты после предполагаемого применения.

Под качеством тары понимается:

соответствие тары оговоренному типу и размеру;

состояние тары, исключающее потерю и/или порчу продукции.

Под качеством доставки понимается:

соответствие пункта назначения заданному;

соответствие вида и типа использованного для доставки транспорта заданному.

Под качеством сопровождающих и платежных документов понимается:

точность данных, указанных в сопровождающих и платежных документах;

своевременность представления заказчику сопровождающих и платежных документов;

соответствие состава сопровождающих и платежных документов оговоренному заказчиком, требованиям законодательства и внутренним правилам компании.

После того как составляющие соответствующей продукции определены, следует установить, какая деятельность необходима, чтобы управлять характеристиками качества, или (в терминологии стандарта ИСО 9001:2000) «идентифицировать процессы, необходимые для системы менеджмента качества...». В итоге наблюдаем ситуацию, когда систем

процессов на предприятии может быть много: для каждого пользователя и каждого назначения.

Например, высшее руководство хочет иметь общее представление о том, как построен бизнес. Для этого необходимо разработать систему процессов (не более 10–15), отражающую деятельность и взаимосвязи, которые представляют важность с точки зрения топ-менеджмента. В результате будет получена некоторая укрупненная функциональная схема предприятия. Если руководство хочет понять, как формируется производимый предприятием продукт, необходимо разработать схему, включающую в себя деятельность по производству (см. рис.1).



Рис. 1. Структура СМК

Следовательно, что практический менеджмент качества заключается в содержательном следовании известному алгоритму:

определить характеристики качества продукции, которыми будет управлять СМК и идентифицировать соответствующие процессы;

проверить (с помощью методов моделирования), способны ли идентифицированные процессы с выделенными связями обеспечить стабильность характеристик качества (в противном случае требуется установить причину и устранить ее);

определить нормативные показатели стабильности характеристик (показатели результативности СМК);

назначить ответственных за качество продукции, включить в СМК процессы планирования и контроля качества продукции, а также процессы, гарантирующие, что некачественная продукция не дойдет до потребителя;

включить в СМК действия по определению требований к продукции, назначить ответственных за соответствие выявленных требований запросам клиента;

организовать сбор и обработку данных о нарушениях качества, классифицировать причины отклонений, проанализировать и устранить их путем изменения СМК.

ЕГУПОВА И.Н., преп.

Одесский государственный экономический университет,

г. Одесса

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К КАЛЬКУЛИРОВАНИЮ ПОЛНОЙ СЕБЕСТОИМОСТИ ОСНОВНЫХ УСЛУГ ГОСТИНИЧНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Важнейшим этапом процесса ценообразования на основные услуги гостиничного предприятия является калькулирование полной себестоимости одной комнатно-ночи в разрезе отдельных категорий номерного фонда. Последняя относится к категориям управленческого учета и рассчитывается в соответствии с Методическими рекомендациями по формированию себестоимости продукции (работ и услуг).

Повышение точности калькулирования полной себестоимости услуг проживания является одной из центральных проблем теории управления затратами и ценообразования в гостиницах. К основным направлениям решения данной задачи, на наш взгляд, относятся:

максимально возможное выделение в составе расходов гостиничного предприятия прямых затрат, непосредственно относимых на себестоимость отдельных категорий номерного фонда;

совершенствование методики распределения косвенных затрат между отдельными категориями номерного фонда.

Исследование специфики основных услуг и особенностей состава затрат гостиниц позволило нам сделать вывод, что большая часть последних, традиционно включаемая в состав косвенных затрат, вполне обоснованно может быть прямо отнесена к конкретным категориям номерного фонда.

Так, различные категории номерного фонда имеют, как правило, существенные различия в оснащении мебелью, сантехникой, кондиционерами, теле- и видеоаппаратурой, вычислительной и оргтехникой и т.п. Естественно, что все расходы, связанные с их содержанием и эксплуатацией, являются прямыми и без каких-либо проблем могут быть отнесены на себестоимость конкретных категорий номерного фонда.

В себестоимости услуг проживания в гостинице значительный удельный вес занимают расходы на оплату труда (с отчислениями на социальные мероприятия) горничных. Данный персонал традиционно находится на повременной форме оплаты труда, и все затраты, связанные с его содержанием, как правило, относятся к косвенным расходам гостиницы. Вместе с тем, данные затраты, на наш взгляд, легко увязать с отдельными категориями номерного фонда и распределять как прямые расходы по следующей формуле

$$3OT_{ij} = \frac{3OT_j \cdot S_i}{S_o \cdot Q_{ij}}, \quad (1)$$

где $3OT_{ij}$ — удельные расходы на оплату труда горничных (с отчислениями на социальные мероприятия) в j -ом месяце в расчете на 1 комнатно-ночь для i -ой категории номерного фонда, грн.;

$3OT_j$ — общие расходы на оплату труда (с отчислениями на социальные мероприятия) горничных в j -ом месяце, грн.;

S_o — общая площадь номерного фонда, м²;

S_i — площадь номерного фонда i -ой категории м²;

Q_{ij} — загрузка номерного фонда i -ой категории в j -ом месяце, комнатно-ночи.

Аналогичным способом можно отнести на себестоимость отдельных категорий номерного фонда и амортизацию здания гостиницы

$$A3_{ij} = \frac{A3_j \cdot S_i}{S_o \cdot Q_{ij}}, \quad (2)$$

где $A3_{ij}$ — сумма амортизации здания гостиницы в j -ом месяце в расчете на 1 комнатно-ночь для i -ой категории номерного фонда, грн.;

$A3_j$ — общая сумма амортизации здания гостиницы в j -ом месяце.

В результате реализации изложенных выше рекомендаций существенно сократится доля косвенных затрат в общих расходах гостиницы. Выбор метода распределения последних является центральной проблемой калькулирования полной себестоимости услуг проживания в гостинице. Остановимся на исследовании данной проблемы.

Специфика предоставляемых основных услуг в гостиничных предприятиях не позволяет использовать базы распределения косвенных затрат, предлагаемые в Методических рекомендациях по формированию себестоимости продукции (работ и услуг). Не представляется возможным использование метода распределения косвенных затрат на основе коэффициента безубыточности, разработанного О.А. Орловым. Данный метод основан на применении показателя маржинальной прибыли и по этой причине не может быть использован для распределения косвенных затрат в контексте ценообразования на услуги проживания в гостиницах.

Также не дает корректного решения указанной задачи метод, использующий в качестве базы распределения косвенных затрат площадь отдельных категорий номерного фонда, скорректированную на

коэффициент их комфортности, поскольку расчет последнего отличается ярко выраженным субъективизмом.

На сегодняшний день наиболее обоснованной базой отнесения косвенных затрат на себестоимость основных услуг гостиничных предприятий, на наш взгляд, являются прямые затраты. Величина последних (с учетом представленных выше рекомендаций по расширению их состава) дает более объективную (чем коэффициенты) относительную характеристику комфортности отдельных категорий номерного фонда.

БУЛАХ І.В., канд. екон. наук, доц.

ЄГОРОВА А.О.

ДВНЗ "Донецький національний технічний університет",

м. Донецьк

ХАРАКТЕРИСТИКА ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Визначення поняття потенціалу має не тільки важливе наукове, а й практичне значення, оскільки уявлення про його зміст визначає підхід до його оцінки, вимірювання й управління.

Основний зміст поняття «потенціал підприємства» полягає в інтегральному відображенні (оцінці) поточних і майбутніх можливостей економічної системи трансформувати вхідні ресурси за допомогою притаманних їй персоналу підприємницьких здібностей в економічні блага, максимально задовольняючи в такий спосіб корпоративні та суспільні інтереси.

Потенціал, що об'єднує в собі як просторові, так і часові характеристики, концентрує одночасно три рівні зв'язків і відносин:

По-перше, він відображає минуле, тобто сукупність властивостей, нагромаджених системою в процесі її становлення і таких, що зумовлюють можливість до її функціонування та розвитку. У цьому плані поняття «потенціал» фактично набуває значення поняття «ресурс».

По-друге, він характеризує рівень практичного застосування і використання наявних можливостей. Це забезпечує розмежування реалізованих і нереалізованих можливостей. У цій своїй функції поняття «потенціал» частково збігається з поняттям «резерв». Слід відзначити, що нереалізовані структурні елементи потенціалу, з одного боку, можуть призвести до зниження ефективності функціонування підприємства, а другого боку, забезпечити гнучкість і маневреність розвитку підприємства стосовно змінюваних умов функціонування.

По-третє, він орієнтується на розвиток (на майбутнє). Будучи єдністю стійкого і мінливого станів, потенціал містить (як можливі) елементи майбутнього розвитку. Три рівні зв'язків і відносин потенціалу, ми зобразимо на рис. 1.

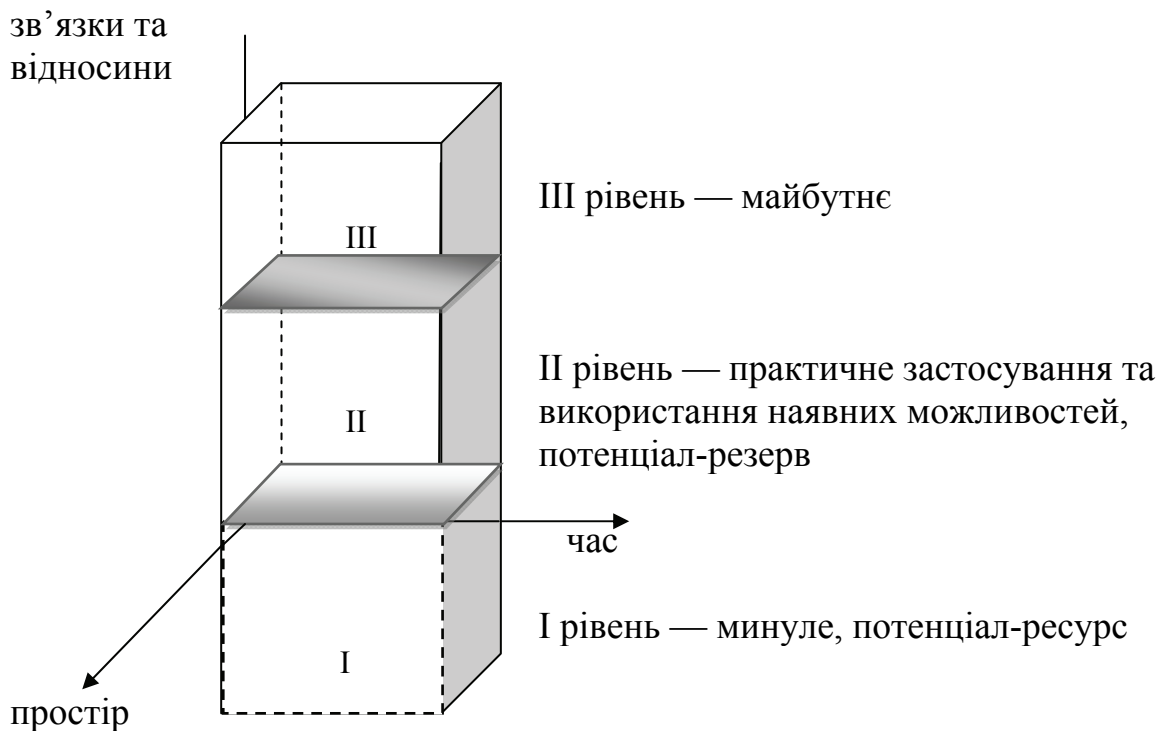


Рис. 1. Три рівні зв'язків і відносин потенціалу

Таким чином, потенціал підприємства — це складна, динамічна, поліструктурна система, яка має певні закономірності розвитку, від уміння використовувати які вирішальною мірою залежить ефективність роботи підприємства.

Потенціал підприємства як економічну систему можна розглядати з різних підходів: системний, маркетинговий, функціональний, відтворювальний, інноваційний, нормативний, комплексний, інтеграційний, динамічний, оптимізаційний, адміністративний, поведінковий, ситуаційний, структурний.

Процес формування потенціалу підприємства є одним з напрямків його економічної стратегії і передбачає створення й організацію системи ресурсів і компетенцій таким чином, щоб результат їхньої взаємодії був фактором успіху в досягненні стратегічних, тактичних і оперативних цілей діяльності підприємства.

У сучасних динамічних умовах ринкового господарювання підвищується актуальність дослідження тих ринкових ознак потенціалу, котрі якнайповніше виражають поняття «потенціал підприємства».

Складність економічної категорії "потенціал підприємства" обумовлює існування значної кількості підходів, методів і методик його оцінювання.

ТИМОШЕНКО Л.В., старш. викл.
Національний гірничий університет,
м. Дніпропетровськ

ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ЕКОЛОГІЗАЦІЇ ГІРНИЧОДОБУВНОГО ВИРОБНИЦТВА ПРИ ЕКСПЛУАТАЦІЇ ЗАЛІЗОРУДНИХ РОДОВИЩ

Незбалансована експлуатація природних ресурсів негативно впливає на навколишнє середовище і створює передумови для погіршення перспектив економічного розвитку країни на підставі зростання витрат на екологічний захист територій та необхідності ліквідації наслідків техногенного навантаження. Підприємства Криворізького залізорудного басейну щорічно виділяють більше 400 млн. т твердих відходів. У відвалах вже накопичилося більше 7 млн. т пустих порід, шлаків, хвостів збагачення. Загальна площа техногенних структур займає більше 36 тис. га. Для експлуатації рудних покладів застосовують як відкриті, так і підземні гірничі роботи. Еколого-економічні особливості цих способів розробки родовища визначають їх доцільність для видобування й перероблення рудної сировини.

Вважається, що закладні роботи є досить дорогим процесом, і від нього слід відмовлятися на користь традиційних систем розробки родовища з повним обваленням руд і вмещаючих порід. При цьому економічно не враховуються витрати на весь комплекс природоохоронних робіт, що мають бути виконані при традиційній технології видобування сировини. Для оцінки доцільності використання закладних робіт виконаний порівняльний аналіз витрат на видобуток залізної руди на Запорізькому ЗРК та на криворізьких рудниках, які застосовують традиційні системи розробки. Запропоновано системи розробки залізорудних родовищ порівнювати виходячи з собівартості 1 т заліза, що міститься в рудній сировині. Мінімальну серед розглянутих підприємств собівартість одиниці корисного компонента має ЗАТ «Запорізький ЗРК».

Для встановлення граничної глибини розробки родовища тим чи іншим способом використовується комерційна собівартість видобутку корисної копалини незмінної якості, а також відпускна ціна металургійної сировини (концентрату). Приймаючи ці величини вартості розробки, необхідно брати до уваги різну виробничу потужність, що забезпечують способи розробки, та перспективи розвитку техніки й технології гірничих робіт. Для підвищення ступеню обґрунтованості рішення прийняті вартісні показники слід коректувати з урахуванням екологічних факторів, серед яких визначальними є втрати якості та обсягу корисної копалини, а також порушення природного середовища.

Перехід з відкритих робіт на підземні не повинен призводити до зниження прибутку підприємства. Тому граничну глибину кар'єру, при якій

слід переходити на підземну розробку родовища, можна визначати за умов рівності величин валового прибутку, що може одержати гірничорудне підприємство при реалізації своєї продукції (наприклад, концентрату), виготовленої з рудної сировини, видобутої відкритим і підземним способами. При цьому будемо враховувати, що ці способи розробки родовища приводять до різних витрат корисної копалини в надрах, до різних порушень природного середовища й витрат на їхнє запобігання або усунення, а також до різного засмічення рудної сировини, а виходить, до різного витягу металу з руди й різних витрат на виробництво металургійної сировини.

За розрахунками автора стосовно умов виробничої діяльності криворізьких ГЗК та Запорізького ЗРК, при видобуванні руди відкритим способом найбільшу частину (36%) собівартості 1 т залізорудного концентрату складають витрати на збагачення, значні витрати (27%) також пов'язані з видобуванням та дробленням руди, а при розробці родовища підземним способом саме останні витрати займають найбільшу частину (56%). Екологічна складова при обох способах розробки рудного покладу в структурі собівартості концентрату є дуже малою — 2...3%.

Залежно від еколого-економічних наслідків, які пов'язані із способом експлуатації родовища, розглянута гранична глибина розробки залізорудного покладу при застосуванні відкритих гірничих робіт. Стосовно криворізьких гірничорудних підприємств витрати руди на виготовлення концентрату прийнято залежно від її якості: для відкритого способу при $Fe_e=34,2\%$, $\beta_e=2,66$ т/т, для підземного — при $Fe_n=32,5\%$ (засмічення 5%), $\beta_n=2,59\%$. Відповідно якості руди виготовляється концентрат різної якості: 66,4 й 65,9% заліза. У середньому по даним підприємств Асоціації «Укррудпром» розрахований потенційний прибуток та побудовані графіки функцій $\Pi_e=f(H_p)$ і $\Pi_n=f(H_p)$.

Зі збільшенням глибини розробки рудного покладу відкритим способом прибуток Π_e знижується за прямолінійною залежністю, що пояснюється збільшенням витрат на розкривні роботи: при збільшенні глибини H_p від 100 до 1000 м коефіцієнт розкриву збільшується від 0,32 до 2,44 м³/т. Прибуток від реалізації концентрату, що може одержати підприємство, зростає прямо пропорційно величині витрат рудної сировини. Крім того, рівень можливого прибутку при збільшенні витрат буде зростати внаслідок збільшення собівартості видобутку й переробки руди (по умовно-змінних витратах на 1 т продукції).

Вибір природоохоронного заходу, доцільного за адаптацією до умов функціонування, автором пропонує вибирати з урахуванням витрат на природоохоронні заходи та їх економічної рівноваги, економічної інтенсивності порушення та зміни еколого-економічного рівня природного середовища. Для оцінки того чи іншого заходу необхідно встановити його вплив на природне середовище з урахуванням суттєвих взаємозв'язків між виробничими процесами та поведженням об'єкту за певними критеріями.

ПОПОВА Н.О., асист.
Сумський державний університет,
м. Суми

ЗДАТНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА ДО ВИХОДУ З КРИЗОВОЇ СИТУАЦІЇ

У ринковій економіці завжди існує небезпека кризи, оскільки в управлінні завжди існує ризик того, що внаслідок циклічності соціально-економічної системи (підприємства) зміняться як співвідношення керованих і некерованих процесів, так і потреби та інтереси суспільства й окремої людини.

Системна криза економіки в цілому, природно, не може не позначитись на стані окремого підприємства. Ступінь впливу зовнішньої кризи на економіку підприємства значною мірою залежить від:

- форми власності (державна, колективна, приватна);
- форми господарювання (акціонерне товариство, спільне підприємство, кооператив і т.п.);
- сфери його діяльності (виробнича, комерційна, страхування, консалтингова й ін.);
- внутрішнього організаційно-економічного стану (виробничого, організаційного і соціального потенціалу, професіоналізму управління, рівня мотивації продуктивної та творчої праці та ін.) [1].

Індикатори кризових явищ, які, на жаль, стали типовими для багатьох підприємств, загальновідомі: спад або незадовільні темпи зростання виробництва, ціпові та структурні диспропорції, випуск неконкурентоспроможної продукції, зниження продуктивності праці, масова збитковість та низька рентабельність, незадовільна структура балансу, дефіцит обігових коштів, неплатоспроможність, незбалансованість відтворювальних процесів тощо. Зовнішні показники кризи на рівні окремого підприємства доповнюються внутрішніми проблемами, що також свідчить про розвиток кризових явищ: надмірно централізована структура управління, командний стиль управління, незадовільний морально-психологічний клімат у колективі, конфлікти між менеджерами різних рівнів, незадоволення формами та системами оплати праці, відсутність стратегічного планування та контролю, повільне опанування сучасним інструментарієм забезпечення належної ефективності господарювання тощо [3].

Розвиток підприємства можливий лише за умови подолання кризових явищ шляхом необхідного корегування системи управління підприємством (антикризове управління). Вирішенню саме цього завдання підпорядкована відповідна система заходів:

- рання діагностика кризових явищ у діяльності підприємств;
- своєчасність реагування на окремі кризові явища в фінансовому розвитку підприємства;

повна реалізація внутрішніх можливостей;
використання санації підприємства з метою уникнення банкрутства;
контроль за результатами розроблених заходів для виведення підприємства із фінансової кризи.

Для складання планів, прогнозів, прийняття ефективних рішень, досягнення цілей керівництву підприємства необхідно мати об'єктивну і повну інформацію не тільки про фактичний стан підприємства, але й про його можливості [2].

Проблема дослідження можливості виживання є на сьогодні дуже важливою. Якщо зарубіжні дослідники вже досить давно звернули увагу на доцільність її розробки, то у вітчизняних економічних дослідженнях наявні лише окремі наголоси та зауваження з цього приводу.

Доцільність розгляду проблем виживання не потребує додаткової аргументації, вона має загально методичний характер. Виживання (самозбереження) та розвиток, що забезпечує створення достатнього запасу стійкості для успішного функціонування за умов ринкових відносин є однією з головних цілей розробки стратегії діяльності будь-якого підприємства, незалежно від стану (кризовий або ні) та стадії життєвого циклу, на якому воно перебуває.

Виживання підприємства визначається як такий стан його розвитку, який припускає своєчасність і економічність адаптації до змін внутрішнього та зовнішнього середовища при збереженні основних законів розвитку. Якщо підприємству, що є економічно спроможним на час оцінювання, банкрутство не загрожує, то в майбутньому при низькому потенціалі виживання певні труднощі можуть виникнути. І навпаки, якщо зараз підприємство економічно неспроможне, але має високий потенціал виживання, доцільно орієнтуватись не на його ліквідацію, а на проведення реорганізаційних процедур та виведення підприємства з кризового стану, в якому воно опинилось [2].

Таким чином, не викликає сумнів необхідність подальшого дослідження питання потенціалу виживання та активне його використання підприємствами.

Бібліографічний список

1. Економіка підприємства: [підручник] / [за заг. ред. д.е.н., проф. Л.Г. Мельника]. — Суми: ВТД «Університетська книга», 2004. — 648 с.
2. Жулавский А.Ю. Анализ экономического потенциала предприятия и его использования / А.Ю. Жулавский // Вісник СумДУ. — 2006. — №1(85). — с. 54–69.
3. Лігоненко Л.О. Антикризове управління підприємством / Лігоненко Л.О.— Підручник. — К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2005. — 824 с.

БОРОНОС В.Г., канд. екон. наук, доц.
Сумський державний університет,
м. Суми

ФІНАНСОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВ РЕГІОНУ: ОСНОВНІ ВИДИ ТА ФАКТОРИ РОСТУ

В умовах ринкової економіки все більше підвищується роль фінансової системи як одного з основних способів відображення взаємовідносин між господарюючими суб'єктами. У зв'язку з цим в даний час в економічній літературі широко стала використовуватися категорія «фінансовий потенціал» як відображення фінансових можливостей розвитку держави, регіонів, фірм, домогосподарств.

До теперішнього часу, на рівні підприємства, до визначення сутності категорії «фінансовий потенціал» склався однотипний підхід, що полягає в її визначенні як сукупності фінансових ресурсів і доходів господарюючих суб'єктів, що відображають реальні і потенційні фінансові можливості. Однак, існуючі підходи до визначення фінансового потенціалу територій істотно відрізняються. Він визначається або як потенційні можливості інвестиційного розвитку, або бюджетна забезпеченість в цілому або її частина — надходження податків. Це охоплює тільки частину регіональних фінансових процесів і не дає повної характеристики фінансового потенціалу територій, що складається в процесі виробництва, розподілу, обміну та споживання суспільного продукту.

Фінансовий потенціал регіону розглядається досить часто як сукупність всіх видів фінансових ресурсів на території певного регіону. Разом з тим необхідно конкретизувати поняття фінансового потенціалу. Під фінансовим потенціалом розуміють сукупний обсяг акумульованих на території фінансових ресурсів, котрі надходять по різним каналам та до різних суб'єктів.

Фінансовий потенціал територій являє собою рух фінансових потоків окремих господарюючих суб'єктів і включає в себе:

1) первинний фінансовий потенціал як обсяг випуску товарної продукції на даній території з урахуванням відтоку і притоку фінансових потоків;

2) вторинні фінансові потенціали (субпотенціали):

поточний фінансовий потенціал фірм — обсяг коштів на просте відтворення продукції, товарів, послуг;

інвестиційний потенціал фірм — власні кошти, які підприємства спрямовують на інвестиції;

поточний фінансовий потенціал домогосподарств — витрати на придбання товарів, оплату послуг і обов'язкових платежів;

інвестиційний потенціал домогосподарств — кошти, що розміщуються для отримання доходу в майбутньому;

бюджетний фінансовий потенціал — обсяг коштів, що надходить у розпорядження бюджету кожного рівня, в тому числі за рахунок міжбюджетних відносин.

Фінансовий потенціал може бути використаним, тобто проявляється у вигляді сформованих фінансових потоків, і невикористаним, як основа їх подальшого зростання.

Центральне місце в системі фінансового ресурсозабезпечення території займає фінансовий потенціал підприємств. Саме тому фінансовий потенціал регіону безпосередньо залежить від рівня фінансового потенціалу підприємств та організацій котрі функціонують на певній території.

В процесі дослідження фінансового потенціалу регіону важливе значення має не лише вивчення змісту та сутності даного поняття але й визначення можливостей його росту. Адже фінансові потоки змінюються нерівномірно, тому при зростанні окремих фінансових потенціалів слід розробляти додаткові заходи, щодо їх використання. Так, збільшення інвестиційного потенціалу домогосподарств викликає необхідність проведення при складанні прогнозу соціально-економічного розвитку території вивчення каналів акумулювання грошових коштів, тобто розвитку фінансової інфраструктури.

Одним з критеріїв якості прогнозування соціально-економічного розвитку території є приріст всіх регіональних фінансових потенціалів, причому при прогнозуванні поточного фінансового потенціалу домогосподарств повинні одночасно забезпечуватися: а) зростання абсолютних значень, як усіх доходів домогосподарств, так і поточних; б) зниження частки поточних витрат у загальному обсязі їх доходів. Тому моніторинг економічного і соціального розвитку регіонів може проводитися на основі частки вторинних регіональних фінансових субпотенціалів у первинних.

Можливий приріст первинного фінансового потенціалу визначається як сума різниці, по-перше, обороту організацій промисловості та обсягу відвантажених товарів власного виробництва і, по-друге, виробництва продукції в усіх категоріях господарства та обсягу відвантажених товарів сільськогосподарськими організаціями. Крім цього, можуть бути використані експертні оцінки можливого зростання обсягів виробництва підприємств, що функціонують в регіоні.

У цілому, стимулювання зростання регіонального фінансового потенціалу дозволяє розвивати бізнес і внутрішньорегіональні взаємозв'язки між виробниками, підвищувати добробут населення, збільшувати податкові та неподаткові доходи бюджетів різних рівнів.

МНИХ О.Б., д-р. екон. наук, доц.
НУ "Львівська політехніка",
м. Львів

НОВІ ФУНКЦІЇ ВИРОБНИЧОГО І МАРКЕТИНГОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ В СУЧАСНІЙ ЕКОНОМІЦІ

Стратегічні рішення щодо підвищення соціально-економічної ефективності майже впродовж двох десятиріч розбудови ринкової економіки в Україні носили в більшій мірі експериментальний характер, а потім, з плином часу, відбувалося теоретичне осмислення результатів. За такою спрощеною схемою «урізувалися» функції виробничого і маркетингового менеджменту, адже в технологіях виготовлення і реалізації продукції був вихолощений весь повноцінний зміст відносин між учасниками ринку, були відсутні стимули і мотиваційні механізми для розвитку інтелектуального капіталу, зміцнення конкурентних позицій бізнес-технологій і впровадження соціально-етичних принципів у підприємницькій діяльності [1].

У загальному вигляді підприємство можна розглядати як: систему формування вартості; соціальну інституцію — центр переплетіння інтересів різних категорій людей і структур; мікромодель капіталізаційних процесів, соціально-економічну базу «самозростання» вартості; цілісний майновий комплекс; умовно замкнутий простір комбінації шансів і загроз, перевірки дієвості інтелектуального капіталу, виробничих та управлінських сценаріїв та моделей «утримання» вартості і пошуку схем взаємодії із зовнішнім світом; фінансову інвестицію (портфель цінних паперів); центр договорів (як суспільний інститут, суб'єкт прав і обов'язків); бізнес-процес, основу економічної діяльності; засіб задоволення потреб суспільства і досягнення соціальних цілей; окрему ланку (початкову, проміжну чи завершальну) у процесі формування доданої вартості для клієнта; об'єкт та суб'єкт економічної влади; корпоративну конструкцію з принципами субординації.

В такій ситуації, коли маркетинг і сучасні принципи управління виробництвом не зачіпають фундаментальних основ розвитку суспільства, то реальна економіка та її стратегічно важливі сектори можуть функціонувати тільки до певного етапу, до певної критичної точки суперечностей між продуктивними силами і виробничими відносинами, між стратегічними цілями та їх ресурсним забезпеченням.

Під тиском глобалізаційно-інтеграційних і кризових соціальних процесів в Україні визріли складні глибинні проблеми, вирішення яких і буде перевіркою справжніх цінностей менеджменту оперативного і стратегічного характеру. Відповідно, сучасні проблеми управління виробництвом повинні базуватися на фундаментальних категоріях ринкових взаємовідносин, до яких відносяться вартість, цінність, соціальна відповідальність бізнесу, ділове партнерство, доступ до ресурсів, у тому

числі інтелектуальних, конфлікт цілей у правах на акціонерну власність, технології переформатування бізнесу при загостренні системної кризи.

Переважає більшість досліджень з проблеми управління виробництвом орієнтована на товарну чи галузеву орієнтацію, строгу залежність виробника від наявного чи потенційного попиту, на максимізацію акціонерної вартості, опирається на досить серйозні припущення про те, що функції підприємства, його цілі та стратегічні клієнти вже є ідентифікованими і структурованими. Проте впровадження подібних підходів не забезпечило повноцінного розвитку виробничого менеджменту і внутрішнього маркетингу по всій вертикалі управління, що супроводжується поглибленням розривів між темпами розвитку виробничого капіталу постачальників і клієнтів, між темпами зростання продаж і витратами на збут, що унеможливорює усунення глибинних причин істотних диспропорцій у показниках функціонування підприємств. Це означає, що передумови забезпечення узгодженості цілей макро- і мікроекономіки, зокрема, в контексті концепції технологічного прориву, необхідно шукати в іншій системі координат — через визначення нових функцій капіталу — реального, фінансового та інтелектуального завдяки інтеграції мікро- і макромаркетингу та їх ролі у розвитку товарних ринків, межі яких є розмитими, адже ці межі лише умовно ідентифікуються при заключенні контрактів між виробниками і клієнтами, при певній комбінації прав доступу до відповідних ресурсів інституційного середовища.

Змістове навантаження функцій виробничого капіталу і капіталу клієнта визначатиме домінування певних параметрів моделі бізнесу у їх просторово-часовому і ціновому вимірах. Відповідно, з кожним роком більш інтенсивно будуть акумулюватися наслідки загострення фінансових та екологічних криз на міжгалузевому рівні, що знижуватиме рівень структурованості виробництва як відкритої соціально-економічної системи з некерованою міграцією інтелектуальних ресурсів, неоптимальними моделями реструктуризації бізнесу та оптимізації товарного асортименту при відсутності загальнонаціональних пріоритетів зовнішньої політики. Тому в системі виробничого менеджменту повинні знайти відображення такі ключові аспекти як підвищення гнучкості маркетингового менеджменту через управління складовими інтелектуального капіталу, а також рішення антикризового менеджменту на основі виділення непрацюючих активів і розширення простору ефективної дії внутрішнього маркетингу при більш повноцінному використанні принципів соціальної відповідальності бізнесу.

Бібліографічний список

1. Мних О.Б. Маркетинг у формуванні ринкової вартості машинобудівного підприємства / Монографія: Вид-во НУ «Львівська політехніка», 2009. — 428 с.

КАЛИНА А.В., канд. екон. наук, доц.
ДВНЗ "Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана",
м. Київ

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОЗДАТНОСТІ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ НА ОСНОВІ ВДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО- ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ СТИМУЛЮВАННЯ ПРАЦІ

Необхідність забезпечення конкурентоздатності трудового потенціалу в сучасних умовах господарювання визвана тим, що інноваційний розвиток країни потребує все нових і нових знань, більш підготовленого, і готового до сприйняття до нових знань персоналу. Це можливо забезпечити лише за умов створення відповідного організаційно-економічного механізму управління потенціалом держави в умовах розвитку економіки знань, де одною із складових буде управління трудовим потенціалом.

До наукової розробки теоретичних та прикладних проблем розвитку трудового потенціалу значний внесок зробили як зарубіжні вчені так, і провідні науковці України: В. Автономов, С. Дятгунцов, Е.М. Лібанова, Л.І. Федулова, І.Л. Петрова, С.І. Пирожков, В.С. Стешенко, Т.В. Костишина та інші.

Дослідження цієї важливої наукової проблеми в умовах соціальної та економічної трансформації суспільства до сих пір залишаються недостатньо розробленими в частині окремих теоретико-методологічних і методичних проблем створення і розвитку трансформаційного організаційно-економічного механізму стимулювання праці з метою підвищення конкурентоздатності персоналу. Саме в умовах розвитку інтеграції України в світове співтовариство та розвитку глобалізації важливо створити передумови для конкурентоздатності персоналу не тільки окремих підприємств, а і окремих галузей оскільки, щоб забезпечити певний експортний потенціал необхідно, щоб високопрофесійний персонал підприємств тої чи іншої галузі був конкурентоздатним. Щоб розвиток економіки знань сприяв цьому.

Тому метою статті, а в даному випадку тез, є формування методичних засад регулювання та оцінки процесу конкурентоздатності трудового потенціалу на мікро-, мезо- та макрорівнях в контексті сталого розвитку України.

Відповідно до визначеної мети визначаються фактори, які впливають на конкурентоздатність трудового потенціалу на різних рівнях управління, визначаються сучасні тенденції формування та розвитку економіки знань, а також запропоновано динамічну функціональну модель організаційно-економічного стимулювання праці.

Стосовно факторів, які впливають на рівень конкурентоздатності трудового потенціалу, то вони різняться в залежності від рівня управління, але в той же час їх класифікація майже не змінюється, а лише змінюється наголос. Бо ті фактори, що є важливими на макрорівні, поступаються факторам іншої групи на мезо- та макрорівнях.

Що ж до розвитку економіки знань, то тут виникають як методологічні, так і методичні проблеми, оскільки недостатньо розроблено ряд питань, що стосуються трудового потенціалу. Тому важливо акцентувати увагу на проблемі залежності формування економіки знань від організаційно-економічного механізму стимулювання праці персоналу..

результатом досліджень є створення функціональної динамічної моделі організаційно-економічного механізму регулювання процесом стимулювання праці в умовах розвитку економіки знань з урахуванням зміни впливу факторів, що впливають на конкурентоздатність персоналу.

Таким чином, в результаті дослідження факторів, які впливають на рівень конкурентоздатності в процесі розвитку економіки знань створюються певні передумови для забезпечення управління трудовим потенціалом на основі динамічної моделі організаційно-економічного механізму стимулювання праці.

МАКОВСКАЯ Н.В., канд. экон. наук, доц.

Могилевский государственный университет им. А. Кулешова,
г. Могилев, Беларусь

ОСОБЕННОСТИ ЗАРПЛАТООБРАЗОВАНИЯ НА ВНУТРЕННИХ РЫНКАХ ТРУДА В БЕЛАРУСИ

Социально-экономической основой в выработке специфических принципов и условий формирования политики доходов являются внутренние рынки труда организаций, где функции заработной платы (рассматриваемой в качестве основной доходной части вознаграждения работников) реализуются в полном объеме. В этой связи, внутренний рынок труда (ВРТ) организации приобретает не только экономический смысл (как рыночная система), но и социальное значение. Одним из направлений анализа заработной платы работников является оценка ее взаимосвязи с отраслевыми, региональными особенностями и с внутрифирменными факторами функционирования предприятия.

Результаты исследования (2003–2008 г.г.) дифференциации роста заработной представлены на примере предприятий четырех отраслей промышленности (машиностроение, нефтехимия, легкая и пищевая промышленность). Исследование касается дифференциации роста оплаты труда в структурных подразделениях предприятий

проводилось на основе форм государственной статотчетности. Исследование и расчеты показали, что:

заработная плата в структурных подразделениях предприятий исследуемых отраслей достаточно дифференцирована;

на ВРТ предприятий нефтехимического комплекса средняя заработная плата в структурных подразделениях по сравнению с машиностроением выше в 1,8 раза, с легкой промышленностью в 2,2 раза, с пищевой промышленностью в 1,5 раза. Такое соотношение наблюдается на протяжении исследуемого периода 2003–2008 гг. [1–3];

с 2003г. наметился реальный рост средней заработной платы на ВРТ предприятий всех отраслей промышленности. Однако темпы роста разные. Самый высокий темп роста в машиностроительной отрасли: 2004 г. — 127%, 2007 г. — 121%. Для сравнения соответственно: в нефтехимии — 120 и 113%, в легкой промышленности — 111 и 114%, в пищевой промышленности — 124% и 111%. Однако, отраслевая специфика состоит в том, что, например, в машиностроении, даже при сравнительно высоких темпах роста, средняя заработная плата остается низкой (86,9% к среднереспубликанскому уровню в 2008 г.) [4–6];

характерным для всех обследуемых ВРТ предприятий и отраслей является, то, что размер заработной платы в большинстве структурных подразделениях остается низким к среднему уровню заработной платы на предприятиях. Например, в нефтехимии 60–80% к среднему уровню заработной платы на предприятии, в машиностроении к 2008 г. — 80–90%, в легкой промышленности — 70–90%.

Дифференциацию заработной платы позволяет оценить анализ диапазона среднемесячной заработной платы работников в соответствии с тарифными разрядами. Такой анализ показал, что:

среднемесячная заработная плата на ВРТ в промышленности имеет естественный диапазон, обусловленный рамками тарифных разрядов;

величина диапазона среди одной категории работников не большая (в среднем 15–25 у.е.);

диапазон между высоким тарифным разрядом (например, 17–16) и низким (4–3 разряд) составляет примерно 283 у.е. Однако, средние показатели имеют другие значения. Так, разница между средней заработной платой руководителей и специалистов в 2008 г. составила 202 у.е., руководителями и высококвалифицированными рабочими — 324 у.е. Анализ данного диапазонного интервала должен оцениваться специалистами в области экономики труда и образования.

Таким образом, заработная плата в структурных подразделениях предприятий исследуемых отраслей достаточно дифференцирована. Общим для всех обследуемых ВРТ предприятий и отраслей является, то, что размер заработной платы в большинстве структурных подразделениях остается низким к среднему уровню заработной платы на предприятиях.

Анализ зарплатообразования на ВРТ предприятий в Беларуси позволяет говорить о специфике их формирования. Такая специфика заключается в следующем в росте заработной платы, в значительной дифференциации оплаты труда, как на уровне отдельных отраслей, так и на уровне структурных подразделений одного предприятия, в отсутствии гарантий высокой покупательной способности заработной платы, в количественном, а не качественном росте заработной платы.

Библиографический список

1. Труд и занятость в Республике Беларусь: стат. сб. / М-во статистики и анализа Респ. Беларусь; редкол.: Г.И. Гасюк [и др.]. — Минск, 2006. — 407 с.
2. Промышленность Республики Беларусь: стат. сб. / М-во статистики и анализа Респ. Беларусь; редкол.: О.А. Довнар [и др.]. — Минск, 2008. — 197 с.
3. Статистический ежегодник Республики Беларусь, 2004: стат. сб. / М-во статистики и анализа Респ. Беларусь; редкол.: В.И. Зиновский [и др.]. — Минск, 2008. — 611 с.

ГРОШЕЛЕВА Е.Г., канд. экон. наук, доц.
Национальный горный университет,
г. Днепропетровск

РОЛЬ ОПТИМИЗАЦИИ ЗАТРАТ НА ПЕРСОНАЛ В КОНТЕКСТЕ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В современных неоднозначных и нестабильных экономических условиях для украинских предприятий как никогда важным является задача повышения своей конкурентоспособности с целью победы в усиливающейся конкурентной борьбе (в настоящий момент по оценкам Всемирного экономического форума Украина занимает лишь 73 место среди стран с конкурентной экономикой). Для того чтобы нормально функционировать менеджмент предприятия должен занимать активную позицию, прогнозировать возможные будущие состояния окружающей среды и место предприятия в ней, иметь взвешенный продуманный план преодоления возможных трудностей, усиления своего положения. Иными словами в динамичных рыночных условиях возрастает роль и значение адекватной генеральной стратегии, наличие которой позволяет предприятию не просто выживать, но уверенно развиваться. Учитывая сложную системную природу современного предприятия, для успешной реализации генеральной стратегии также необходимо наличие согласованных функциональных стратегий, позволяющих учитывать все сложные внутренние взаимосвязи, имеющие место внутри предприятия.

Известный экономист М. Портер, который вплотную занимался вопросами, связанными с конкуренцией, в качестве базовых конкурентных стратегий выделил такие: лидерство в издержках, дифференциацию, фокусирование либо на лидерстве в издержках, либо на дифференциации.

Далеко не все практикующие менеджеры соглашаются с абсолютной эффективностью минимизации затрат, однако практически все придерживаются точки зрения относительно целесообразности их оптимизации как по объему, так и по структуре, что находит свое отражение в той стратегии, которой придерживается предприятие. Известно, что для обеспечения своей жизнедеятельности предприятие несет затраты различного рода с превалированием того или иного вида в зависимости от отрасли и специфики производства. Обязательной составляющей являются затраты на персонал, поскольку современное предприятие — это сложная социально-экономическая система. По данным Госкомстата Украины доля затрат на оплату труда существенным образом различается от отрасли к отрасли, но при этом остается достаточно невысокой: в сфере операций с недвижимостью она составляет 11,2%, в промышленности — 8,6%, в строительстве — 11,1%, в отрасли транспорта и связи — 18,6%, в торговле — 1,6%. С одной стороны, приведенные данные свидетельствуют о незначительных резервах повышения эффективности предприятия именно за счет данной составляющей. Однако, с другой стороны, учитывая то решающее значение, которое современные теоретики и практики бизнеса отводят человеческому фактору в обеспечении долгосрочных конкурентных преимуществ для предприятия, оптимизация данного вида затрат должна рассматриваться как перспективное направление в контексте повышения конкурентоспособности предприятия.

Прежде всего, необходимо отметить, что затраты на персонал предприятия не ограничиваются исключительно оплатой труда, хотя, несомненно, это самая существенная их составляющая. Однако, например, еще до появления человека на предприятии, оно уже несет некоторые связанные с ним затраты, поэтому для целей эффективного управления затратами целесообразно выделить и структурировать все их виды, касающиеся персонала, т.е. использовать инструменты бюджетирования. В обобщенном виде бюджет затрат на персонал предприятия состоит из таких статей:

- затраты на содержание аппарата управления персоналом;
- затраты на обновление персонала (наем и увольнение);
- затраты на содержание персонала (фонд оплаты труда, фонд премирования, фонд социального развития);
- затраты на развитие персонала (повышение квалификации, резерв повышения оплаты труда, затраты на исследования и разработки в области управления персоналом).

Следующим шагом должна стать оптимизация общего объема затрат на персонал. Ключевыми целями менеджмента персонала предприятия является повышение рентабельности предприятия с одной стороны, а с другой — повышение качества трудовой жизни, таким образом, необходимо найти разумный баланс, который позволит повысить заинтересованность сотрудников в достижении целей предприятия и одновременно обеспечит желаемый уровень рентабельности. Учитывая недостатки использования абсолютных показателей, представляется целесообразным для вопросов усовершенствования управления вместо объема затрат на персонал использовать их долю в выручке от реализации. Исследования, которые проводились на базе предприятия, занимающегося производством сельскохозяйственной техники, позволили построить регрессионную модель зависимости рентабельности предприятия (y) от доли данного вида затрат (x). Функция имеет вид параболы, ветви которой направлены вниз

$$y(x) = -3,9469x^2 + 98,301x - 573,46. \quad (1)$$

Тогда, зная емкость рынка, возможности предприятия, ограниченные имеющимися в его распоряжении мощностями, обслуживаемый рыночный сегмент, можно определить оптимальный уровень затрат на персонал, который обеспечит максимально возможную в сложившихся условиях рентабельность.

РЯБЦЕВА О.Е., мл. науч. сотр.
Национальный горный университет,
г. Днепропетровск

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЯ МОТИВАЦИИ ДЛЯ ОПРЕДЕЛЕНИЯ УРОВНЯ МОТИВАЦИИ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПЕРСОНАЛА

Основным заданием менеджмента является использование имеющихся на предприятии ресурсов для достижения оптимального результата. Учитывая то, что персонал предприятия также рассматривается как один из самых главных ресурсов, особенное значение приобретает оптимизация управления человеческим капиталом предприятия. Одной из самых главных характеристик персонала является его мотивация, и управление этим показателем имеет стратегическое значение для предприятия, поскольку общепринято представление о наличии прямой зависимости между уровнем мотивации персонала и эффективностью его труда.

В наиболее общем понимании мотивация — это процесс побуждения каждого сотрудника и всех членов коллектива к активной деятельности для удовлетворения своих потребностей и для достижения целей организации. Относительно производственного персонала под его мотивацией будем понимать состояние, которое определяет степень активности и направленности действий персонала в конкретной ситуации. Мотив выступает как повод, причина, объективная необходимость что-то сделать, побуждение к какому-либо действию.

Анализ литературных источников показал, что существует множество теорий мотивации, которые более-менее точно описывают процесс мотивации персонала. Однако все они предлагают лишь понимание сущности мотивации, ее качественную природу, а не количественную оценку. Понятно, что отсутствие математических методов для описания процесса мотивации и инструментов для количественного прогнозирования делает перспективу развития теорий мотивации персонала невозможной.

Проанализировав существующие теории мотивации можно очертить следующие основные принципы, которые присущи каждой из теорий:

мотивация рабочего определяется его потребностями;

уровень мотивации невозможно рассчитать без получения эмпирических данных;

все потребности можно разделить на группы, каждая из которых имеет свое влияние на совокупную мотивацию;

группы потребностей не зависят одна от другой, и средства удовлетворения потребностей одной группы не могут удовлетворить потребность другой;

вклад каждой из групп в совокупную мотивацию описывается одинаковыми функциями;

совокупная мотивация равняется нулю только в том случае, если нулю равняются вклады всех групп потребностей.

Анализ литературных источников позволил сформулировать и соответствующим образом классифицировать факторы мотивации, которые являются наиболее существенными для работников. В соответствии с предложенной классификацией выделены три группы факторов, которые определяют поощрение эффективного поведения персонала: материальные факторы, социальные факторы и профессиональные факторы. Материальные — факторы, связанные с удовлетворением жизненных потребностей, а также потребностей в безопасности и уверенности в завтрашнем дне. Социальные — факторы, связанные с потребностью человека в общении, причастности к группе, признании. Профессиональные — факторы, которые позволяют проявлять творчество, самовыражаться [1]. Полнота и корректность избранных факторов подтверждается в [2]. В соответствии

с [2], полнота охвата факторов материальной мотивации составляет около 90%, социальных — более 86% и профессиональных — сверх 85%. Полученные результаты говорят о том, что в разработанной классификации неучтенными остаются максимум 15% факторов. Такой показатель позволяет утверждать, что разработанная классификация имеет объективный и полный характер.

Как уже отмечалось, все существующие теории мотивации предлагают лишь описание процесса мотивации, а не количественное измерение ее уровня. Исключением может быть лишь теория В. Врума, которая описывает мотивацию персонала формулой

$$M = R \times B \times W, \quad (1)$$

где M — мотивация;

R — ожидание работниками того, что усилия, потраченные ими, дадут желаемые результаты;

B — ожидание того, что результаты приведут к ожидаемому вознаграждению;

W — валентность, или ожидаемая ценность вознаграждения.

Для упрощения восприятия оба ожидания (R и B) стоит объединить в единственный показатель — S — субъективное ожидание успеха, а абстрактное понятие "мотивация" заменить показателем мотивации, который показывает, как, в какой мере рабочие желают исполнять свои обязанности искать удовольствия в работе на предприятии и рассматривать его цели как собственные. В соответствии с отмеченным подходом показатель мотивации является функцией двух переменных: валентности факторов мотивации и субъективного ожидания успеха.

Библиографический список

1. Усатенко О.В., Рябцева О.Є. Визначення факторів мотивації персоналу та їх вплив на загальний результат діяльності підприємства // Економіка: проблеми теорії та практики: Збірник наукових праць. — Випуск 240: В 5 т. — Т. V. — Дніпропетровськ: ДНУ, 2008. — 281 с. — С. 1232–1240.

2. Усатенко О.В., Грошелева О.Г. Виявлення факторів мотивації топ-менеджменту вугільних шахт як запорука їх вдалої діяльності // Економічний вісник Національного гірничого університету. — Дніпропетровськ: РВК НГУ, 2004. — №1. — С. 90–95.

ГОРЯИНОВ А.Н., канд. техн. наук, доц.
Харьковская национальная академия городского хозяйства,
г. Харьков

ВЗАИМОСВЯЗЬ ДИАГНОСТИКИ С ФУНКЦИЯМИ СИСТЕМ ТРАНСПОРТА

Распространение в сфере управления экономическими, техническими и другими видами объектов методов диагностики свидетельствует о перспективности и универсальности данного подхода. Использование такого направления как диагностика для целей управления транспортом можно считать актуальным и перспективным, но требует проведения целого пласта исследований и создания теоретической базы.

Согласно [1, с. 26], в процессе анализа реального объекта диагностики последний заменяется диагностической моделью. Поэтому одной из первых проблем, которые возникают при разработке положений по применению диагностики на транспорте, является описание объектов диагностики на транспорте.

В работе [2, с. 29] описаны следующие основные требования, которые предъявляются к объекту диагностики (в рамках технической диагностики):

1. Описано, что считать исправным или неисправным состоянием;
2. Система стоит из элементов, способных в свою очередь находиться, по крайней мере, в двух состояниях: «исправен» и «неисправен».

3. Состояние системы в целом может рассматриваться как функция состояний ее отдельных элементов. Следовательно, следует адаптировать указанные требования на объекты диагностики на транспорте. Следует отметить, что в литературе встречаются разные термины: объект диагноза, объект диагностики, объект диагностирования (например, [3]). В рамках работы будем придерживаться термина объект диагностирования.

Под объектами диагностирования на транспорте будем понимать различные варианты систем, в которых задействуется транспорт. На текущий момент сложно выделить единую классификацию систем транспорта, что усложняет проведение исследований (как исключение можно указать работу [4, с. 93]). В литературе встречаются различные названия систем: транспортная система [4, с. 95], производственно-транспортная система, перевозочная система, система грузового транспорта, система общественного пассажирского транспорта, территориально ограниченные транспортные системы [5, с. 45, 47, 54], транспортно-технологическая система, контейнерная транспортная

система [6, с. 358, 374], международные автотранспортные системы [7, с. 6] и др. К сожалению, используемые названия систем редко подкрепляются соответствующими определениями, что добавляет неопределенности в понимании сущности системы. В качестве примера приведем ряд определений (см. табл. 1).

Таблица 1

Примеры определений систем транспорта

Название системы	Определение
1. Транспортная система [4, с. 95]	Это объединение видов транспорта на определенной территории, которое максимально удовлетворяет потребности в перевозках грузов и пассажиров, технических средств, погрузочно-разгрузочного хозяйства и транспортных коммуникаций
2. Перевозочная система (перевозочный комплекс) [5, с. 47]	Это частично самоуправляемая система, наделенная следующими характеристиками: является системой «человек-машина»; способна выбирать направление деятельности, ответственность, которая может быть распределена между компонентами системы на основе их функций (подготовка груза к перевозке, погрузка, транспортирование и т.д.); задачи и соответствующие направления деятельности должны распределить между собой участники (компоненты)
3. Международные автотранспортные системы [7, с. 6]	Системы, включающие множество организаций, объединенных информационными связями для выполнения множества работ, с целью транспорта грузов и пассажиров в межгосударственном сообщении

Как видно из примеров определений систем транспорта, существует определенная разобщенность в подходах к описанию таких систем. Следует особо отметить включение или нет транспортных коммуникаций в системах транспорта, что значительно влияет на многие характеристики (в частности, на экономические показатели). Уточнение определений систем транспорта будет способствовать более четкому определению функций системы и ее элементов, что необходимо для формирования объектов диагностирования на транспорте. Пример структурирования данных по этому вопросу представлен в табл. 2.

Таблица 2

Пример реализации требований к объектам диагностирования на транспорте

Требования к объекту диагностирования	Интерпретация для транспорта		
1. Объект диагностирования	Система транспорта		
	международная автотранспортная система	перевозочная система	другие
2. Что считать исправным или неисправным состоянием	1. Исправное — выполнение функций в определенном объеме		
3. Система стоит из элементов, способных в свою очередь находиться, по крайней мере, в двух состояниях: «исправен» и «неисправен».			
4. Состояние системы в целом может рассматриваться как функция состояний ее отдельных элементов	$F = f(x_1, x_2, \dots, x_n)$ x_1, x_2, \dots, x_n — состояния элементов		

Библиографический список

1. Соловьев Б.Г. Топологическая диагностическая модель объектов с блочной структурой / Диагностика и идентификация. Сб.ст. Отв. ред. Я.Я. Осис и др. — Рига: Зинатне, 1974. — 175 с.

2. Рабинович В.И., Розов М.А., Тимонен Л.С. Предмет и задачи технической диагностики / Автометрия. Журнал. Гл. ред. К.Б. Карандеев. — №1. — Новосибирск: Ред.изд. отдел СО АН СССР, 1965. — С. 27–34.

3. Пархоменко П.П., Согомонян Е.С. Основы технической диагностики: (Оптимизация алгоритмов диагностирования, аппаратные средства). — М.: Энергия, 1981. — 320 с.

4. Смирнов І.Г., Косарева Т.В. Транспортна логістика. — К.: Центр учбової літератури, 2008. — 224 с.

5. Вельможин А.В. и др. Грузовые автомобильные перевозки. — М.: Горячая линия-Телеком, 2006. — 560 с.

6. Воркут А.И. Грузовые автомобильные перевозки. — 2-е изд., перераб. и доп. — К.: Вища шк., 1986. — 447 с.

7. Литвиненко В.П., Клименко Р.Ю., Макаров Д.П. Международные автотранспортные системы. — Мариуполь: Изд-во «Донеччина», 1999. — 254 с.

ТАРЕЛЬНИК Н.В., асп.
Сумський національний аграрний університет,
м. Суми

СТРАХУВАННЯ РИЗИКІВ В АГРАРНІЙ СФЕРІ

Ринок страхових послуг залишається найбільш капіталізованим серед інших небанківських фінансових ринків. За даними Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України (Держфінпослуг) за результатами 12 місяців 2009 р. спостерігається динаміка спаду більшості показників страхової діяльності, у порівнянні до відповідного періоду 2008 року мали місце такі тенденції:

- на 2,1% зменшилась кількість укладених договорів (крім н/в);
- на 14,9% зменшилися обсяги надходження валових страхових премій, а обсяг чистих страхових премій зменшився на 20,8%;
- на 4,4% зменшилися валові страхові виплати/відшкодування, а обсяг чистих страхових виплат на 6,2%;
- на 2% знизилися обсяги вихідного перестраховання, в тому числі обсяги премій, сплачених на внутрішньому ринку зменшилися на 3%, а на зовнішньому зросли на 6,4%;
- на 7% зменшився обсяг страхових резервів;
- на 0,1 зросли загальні активи, з них активи, визначені законодавством для представлення коштів страхових резервів — на 0,9%;
- загальна кількість страхових компаній становила 450, на 19 менше у порівнянні з попереднім роком.

В Україні інструмент страхування сільськогосподарських ризиків розвинений досить слабо. Агрострахування є бізнесом збитковим — виплати перевищують 60% премій. На сьогоднішній день на жаль не всі сільгоспвиробники взмозі застрахувати свою продукцію. Адже, для того, щоб застрахувати озимі необхідно заплатити за кожний гектар від 40 до 70 грн. Застрахувати гектар ярових культур коштує 150–250 грн, а кожне агропідприємство обробляє щонайменш тисячі га. У найризикованіших областях, таких як Миколаївська, Одеська область та автономна республіка Крим тарифи на страхування значно вищі.

Тому сьогодні страхуються лише компанії з розвиненим виробництвом та суттєвими виробничими потужностями, а також ті, в які залучений іноземний капітал, чи ті — хто взяв банківські кредити. Інші компанії повністю скоротили страхування, як тільки держава перестала відшкодовувати половину страхового платежу. Субсидія діяла на протязі 2005–2008 років, але в минулому році її відмінили через нестачу коштів у бюджеті країни. Нестабільність фінансового забезпечення, як з боку держави, так із боку самого підприємства примушує аграріїв у 2010 році ігнорувати ризики.

Метою дослідження є розробка показників, які на наш погляд дозволять зміцнити інститут страхування аграрних ризиків.

На наш погляд для того, щоб зміцнити інститут страхування аграрних ризиків в країні необхідно:

1. Перш за все необхідно поновити державну підтримку страхування ризиків. У випадку відновлення фінансування державою програми субсидювання страхових премій ринок може продемонструвати стрімкий зріст.

2. Взаємозв'язки між державою, страхувальниками та сільгоспвиробниками повинні бути чітко та визначено закріплені в спеціальному «Законі про агрострахування».

3. Створення спеціалізованої системи управління ризиками.

4. Сільгоспвиробники через свої об'єднання повинні активно приймати участь в прийнятті рішень стосовно аграрного страхування.

5. Страхування аграрних ризиків повинно бути добровільним.

6. Створити ефективне співробітництво державного та часного сектору.

7. Довести до сільгоспвиробників значимість страхування, як безпеки їхнього господарства від фінансового краху.

Важливо, щоб ці зміни були послідовними та здійснювались на основі погодженого та прийнятого законодавства.

Аграрне страхування — випробуваний механізм управління всіма аграрними ризиками, який забезпечує баланс інтересів усіх сторін. Сільгоспвиробникам воно гарантує надходження коштів, захищає не тільки від втрати врожаю, але і від зниження цін. Банкам — повернення кредитів, які були взяті на стимулювання сільськогосподарського виробництва.

Необхідність розвитку інституту аграрного страхування обумовлена потребами стабілізації виробництва та доходами в аграрному секторі економіки, залученням сільгоспвиробників до управління їх виробничими ризиками та стимулювання кращих їх досягнень технології сільськогосподарського виробництва. Так як результати господарської діяльності в аграрному секторі більш ніж в іншому секторі економіки залежать від погодних факторів та, відповідно, піддаються ризикам існують підстави для системного підходу в аграрній сфері.

На нашу думку, розроблені показники, шляхом ефективного використання державних ресурсів та максимального використання можливостей аграрного та страхового ринків, повинні привести до зростання стабільності сільськогосподарського виробництва та доходів сільського населення, як необхідних передумов стабільного економічного зросту країни та зросту добробуту її громадян.

ГЕТЬМАНЕНКО Ю.О., асп.
Донбаська державна машинобудівна академія,
м. Краматорськ

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНА ХАРАКТЕРИСТИКА ЄВРОПЕЙСЬКОГО РИНКУ ПРАЦІ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ СВІТОГОСПОДАРСЬКОГО РОЗВИТКУ

Будь-яка країна є конкурентоздатною в умовах гармонійного розвитку складових її економіки. Ринок праці є однією з найважливіших цих складових, завдяки якій досягається сталий розвиток інших галузей промисловості та сфери послуг. В умовах євроінтеграційного вектору розвитку країн Східної та Західної Європи необхідно аналізувати та вивчати ринок праці як Євросоюзу в цілому, так й окремих його країн, для всебічного вивчення явищ в цій сфері, для визначення проблем та недоліків, а також їхнього подолання на рівні інших країн, які прагнуть вступити до цього співтовариства. Тобто для того, щоб наблизити шанси вступу до Європейського Союзу Україні поряд з реформуванням інших сфер економіки, необхідно знаходити оптимальні шляхи регулювання та удосконалення розвитку явищ на ринку праці.

Одним з найважливіших показників стану ринку праці в ЄС є рівень зайнятості, що показує питому вагу зайнятих людей у віці 15–64 років в загальній чисельності населення відповідної вікової групи. Так, в 27 країнах Європейського Союзу спостерігається тенденція зростання рівня зайнятості населення з 64,5% у 2006 році до 65,9% у 2008 році. В 2008 р. рівень зайнятості населення в порівнянні з 2007 р. збільшився на 0,5%. В країнах Євросони рівень зайнятості був вище в середньому на 1,5% ніж в Європейському Союзі загалом [2].

Що стосується рівня безробіття, то в 2009 році найменшим цей показник був в таких країнах, як Нідерланди (3,4%), Австрія (4,8%), Кіпр (5,3%), Люксембург (5,4%). Найвищий рівень безробіття спостерігається в Латвії (17,1%) та Іспанії (18%) [2].

У гендерному розрізі рівні безробіття мають значні відмінності. Так, в ЄС-27 з 2006 по 2008 рр. спостерігається найбільший рівень безробіття серед жінок, але в 2009 році рівень безробіття чоловіків був на 0,2% більше за жіноче безробіття.

Однією з найважливіших проблем сучасного ринку праці ЄС є молодіжне безробіття, рівень якого набагато більший за загальний рівень безробіття. Причиною такої ситуації є те, що молоді люди багато часу витрачають на навчання та в цей час не працюють, звідси виходить, що вони не є частиною ринку праці. Тим не менш високий рівень безробіття відображає труднощі молоді в пошуках роботи. Так, рівень безробіття серед людей в віці до 25 років у 2006 році перевищував рівень

безробіття у людей віком 25–74 років в 2,4 рази, а в 2009 році цей розрив склав 2,6 рази [2].

Аналізуючи ситуацію, що склалась з безробіттям серед населення у віці 25–74 років (табл.4), можна зробити висновок про те, що найвищий рівень безробіття цієї групи населення в 2006–2009 рр. спостерігається в таких країнах ЄС, як Словаччина, Німеччина, Польща.

Усі країни ЄС демонструють негативну тенденцію стосовно частки вакантних місць в загальній їх кількості, що може призводити до подальшого збільшення безробіття та зниження рівня зайнятості.

В Європейському Союзі в 2009 р. порівняно з 2006 р. частка вільних робочих місць зменшилась на 0,7%. Зоні євро притаманні такі ж тенденції, що й для Євросоюзу взагалі (з 2006 року по 2009 рік частка вакантних робочих місць зменшилась з 2,2% до 1,6% або на 0,6%) [3].

Проведений аналіз стану ринку праці Європейського Союзу дозволяє зробити наступні висновки:

в країнах Євросоюзу складаються доволі сприятливі умови для збільшення рівня зайнятості, але деякі країни все одно демонструють зниження цього показника (Ірландія, Іспанія, Кіпр, Люксембург, Угорщина);

внаслідок несприятливої економічної ситуації в світі рівень безробіття в ЄС-27 збільшився з 7,1% до 8,9%, більш значне збільшення цього показника спостерігається в Іспанії, Литві, Естонії та Латвії;

великою проблемою країн ЄС залишається безробіття молоді, яке в деяких країнах у 2009 р. становило понад 30% (Іспанія, Латвія), що є наслідком як тривалого навчання, так й кризових явищ в економіці;

рівень безробіття жінок в 2009 р. порівняно з чоловічим безробіттям в країнах ЄС зменшився до 8,8%, в той час як рівень безробіття чоловіків склав 9%. Але не всі країни Євросоюзу демонструють таку ситуацію на ринку праці. Такі країни, як Німеччина, Естонія, Ірландія, Латвія, Литва, Румунія, Об'єднане Королівство Великої Британії на протязі 2006–2009 рр. показують нижчий рівень жіночого безробіття;

за останні три роки (2007–2009 рр.) спостерігається зниження частки вакантних робочих місць, що не найкращим чином впливає на рівень зайнятості населення ЄС.

Бібліографічний список

1. Communication from the Commission to the Council, the European Parliament, the European Economic and Social Committee and the Committee of the regions. First Annual Report on Migration and Integration — Brussels, 16.7.2004 COM (2004) 508 final.

2. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: epp.eurostat.ec.europa.eu.

3. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: www.eu.prostir.ua.

ПАСТУШЕНКО О.О.

Донецький національний університет,
м. Донецьк

ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ ПЕРСОНАЛУ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

В умовах кризи продуктивна й відносно стабільна діяльність підприємства безпосередньо пов'язана з рівномірним використанням різноманітних ресурсів і, в першу чергу, ресурсів праці, тобто працівників з їх рівнем освіти, досвіду й майстерності. Завдяки ефективному управлінню персоналом стає можливою активізація процесів розвитку виробництва на промислових підприємствах України.

Метою роботи є дослідження передумов підвищення ефективності використання персоналу підприємства, визначення критеріїв, показників, моделей та форм його ефективного використання в системі ефективного управління підприємством.

Через втрати чіткого темпу у використанні персоналу виникає ряд перешкод під час їхнього оформлення на підприємство, руху та поступового перенесення частини живої праці на виготовлену продукцію. Виникнення дисбалансу між величиною кадрового потенціалу, що має підприємство, та обсягом виробничих завдань, що воно виконує, свідчить, передусім, про негаразди в системі управління. Для того, щоб запобігти цій проблемі необхідно постійно відстежувати й відтворювати пропорційність між величинами кадрового потенціалу й обсягами виробництва, тобто ефективно використовувати персонал в системі управління, що є однією з найважливіших цілей та першочергових завдань кадрової політики підприємства.

Виходячи із вище сказаного, під використанням персоналу слід розуміти комплекс заходів, що спрямований на забезпечення умов для ефективної реалізації творчого, фізичного і трудового потенціалу працівників. До передумов підвищення ефективності використання персоналу в системі управління підприємством необхідно відносити ефективне застосування інтелектуального, організаторського, творчого потенціалу персоналу за допомогою покращення змісту праці, її гуманізації, виключення монотонності та беззмістовності праці; забезпечення безпеки та надійності виробничих процесів; забезпечення нормальних умов праці, раціональних режимів праці та відпочинку; визначення здібностей працівника, встановлення характеристик, які безпосередньо або опосередковано впливають на ефективність праці.

Визначені критерії ефективності використання персоналу, що необхідні для вироблення стратегії управління ним, для постановки та розв'язання питань їх раціоналізації:

часткові, локальні — найменші затрати живої праці на виробництво продукції, найменші затрати матеріальних фінансових ресурсів; найвища рентабельність виробництва; найменша собівартість продукції;

узагальнюючі — високі темпи продуктивності праці, високі темпи впровадження НТП, найвищі показники використання основних фондів;

якісні — найкращі умови праці персоналу, дотримання норм і нормативів з праці, випуск продукції вищої якості за оптимальної собівартості.

Відмітимо, що на ефективність використання персоналу в апараті управління, інженерних службах, у штаті робітників підприємства впливає на скорочення трудових затрат на одиницю продукції, що безпосередньо позначається на зниженні фінансових витрат.

На основі аналізу теоретичних основ та практичних узагальнень встановлено, що до показників, які характеризують використання персоналу на рівні підприємства, належать:

продуктивність праці як основний показник, яким не слід нехтувати;

рівень використання фонду робочого часу;

стан трудової дисципліни та рівень плинності кадрів;

кількість та питома вага працівників, зайнятих ручною працею;

якісна відповідність персоналу вимогам виробництва та зайнятим посадам;

відносна та абсолютна кількість працівників, вивільнених з виробництва.

Виходячи із проведеного аналізу, можна зробити висновок про те, що ефективність використання персоналу в системі управління підприємством буде досягнута завдяки:

по-перше, оптимальній зайнятості персоналу, тобто стабільному та рівномірному завантаженню протягом робочого часу (періоду);

по-друге, відповідності трудового потенціалу персоналу вимогам робочого місця, посади;

по-третє, періодичній зміні одного робочого місця на інше, що урізноманітнить діяльність працівників та можливість гнучкого маневрування в процесі виробництва.

За нинішньої економічної ситуації рівень ефективності використання персоналу на багатьох вітчизняних підприємствах значно знизився, що проявилось у збільшенні чисельності безробітних.

Визначившись з критеріями ефективності використання персоналу та її показниками, нами окреслено основні чинники ефективного управління персоналом на підприємстві. Через те важливість подальших досліджень у даному напрямі полягає у перспективах, які стосуються визначення дієвих методів господарювання щодо забезпечення більш ефективного використання персоналу підприємства.

СОКОЛИК М.П., канд. екон. наук, старш. наук. співроб.
ДУ "Інститут економіки та прогнозування НАН України",
м. Київ

ПРОДУКТИВНІСТЬ ТА ОПЛАТА ПРАЦІ В УКРАЇНІ ТА ІНШИХ КРАЇНАХ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ

Про необхідність впровадження у практику макроекономічного аналізу та прогнозування показника продуктивності праці свідчить Постанова Кабінету Міністрів України від 24.03.2010 р. № 281 «Про внесення змін до Постанови Кабінету Міністрів України від 12.09.2009 р. №973» «Про схвалення основних прогнозних макропоказників економічного і соціального розвитку України на 2010 рік», якою передбачено включення показника продуктивності праці до основних макропоказників розвитку економіки України на 2010 р. на рівні 102,9% порівняно з темпом ВВП — 103,7% до 2009 р.

Застосування в управлінні показника продуктивності праці вимагає вирішення таких завдань: *у методичному аспекті* — виміру продуктивності праці на основі ВВП (за вилученням витрат на нагромадження основного капіталу, врахування величини податкових надходжень за вилученням субсидій) і затрат праці (у людино-днях, людино-годинах, у вартісних витратах на оплату праці); *виробничого характеру* — що робити (яку стратегію і тактику здійснювати), щоб підвищити продуктивність праці в Україні до рівня нових країн-членів ЄС і високорозвинених країн; як поліпшити організацію і управління економікою в усіх її ланках, які заходи у сучасному менеджменті необхідно здійснювати у напрямі підвищення якості управління, якщо продуктивність праці не зростає.

В методиці оцінки показника продуктивності праці (ПП) слід виділити принцип оцінки результату — обсягу виробленої продукції та затрат праці. У системі національних рахунків (СНР) показником обсягів виробництва є ВВП (сумарна вартість кінцевих товарів, вироблена факторами виробництва на території країни) або валовий національний продукт (ВНП) як сукупна вартість кінцевих товарів, вироблених на підприємствах, що належать громадянам цієї ж країни. На рівні підприємства аналогом ВВП є валова додана вартість, на регіональному рівні — валовий регіональний продукт.

Показником обсягів виробництва є й чистий внутрішній продукт (ЧВП) як різниця між ВВП і валовим нагромадженням основного капіталу; його аналогом на рівні підприємства є валова додана вартість за мінусом амортизаційних відрахувань, що більшою мірою, ніж попередній показник, відображає використання праці. Якщо із ВВП вилучити відрахування на споживання основного капіталу (частка яких в Україні становила в середньому 15% ВВП), що є частиною не нової створеної вартості, а

матеріальних витрат і відносяться до проміжного споживання у СНР, то матимемо чистий внутрішній продукт (ЧВП). Різниця між ЧВП і сумою непрямих податків за вирахуванням субсидій є національним доходом (НД); його аналогом на підприємстві є валова додана вартість за вирахуванням субсидій та амортизаційних відрахувань. НД містить лише доходи найманих працівників, управлінців, доходи власників, тобто НД найточніше відображає результати економічної діяльності і мав би використовуватися в оцінках продуктивності праці. Для продуктивності праці в Україні необхідно виділити доцільний метод її оцінювання.

Для порівняння з іншими країнами продуктивності та оплати праці зайнятого в Україні використано ВВП і частку оплати праці в структурі ВВП. Відповідно, ПП визначатиметься як: ВВП або НД у розрахунку на одного зайнятого або відпрацьовану людину-годину. Для забезпечення порівнянності даних за різні періоди нами використано відносні показники — переважно темпи продуктивності та оплати праці; у міжкраїновому аналізі — вартісні показники в цінах за паритетом купівельної спроможності (ПКС) та доларовому еквіваленті.

В аналізі співвідношень між продуктивністю і оплатою праці виходимо із припущення, що оплата праці може бути як наслідком, так і фактором ефективності. Зв'язок між оплатою і ПП сприймається у двох проявах: із підвищенням ПП оплата праці повинна підвищуватися; темп зростання ПП повинен перевищувати темп зростання оплати праці, тобто створювати додаткове джерело, матеріалізоване у праці, для оплати праці.

Майже у всіх економічно високорозвинених країнах середній розмір ВВП за ПКС на зайнятого постійно зростав і становив у 2008 р. від 68 до 82 тис. дол. в цінах за ПКС у Японії, Німеччині, Великій Британії, Франції і був найвищим у США — 94,5–98 тис. дол. (у 2007–2008 рр.). У нових країнах-членах ЄС цей показник також зростав і знаходився у 2008 р. в інтервалі від 30 до 50 тис. дол. за ПКС: для Росії до 32 тис. дол., Польщі до 42 тис. дол., Словаччині до 49 тис. дол., т дол. за ПКС. Низьким залишався розмір ВВП на зайнятого у Румунії — у 2006–2008 рр. 24–29 тис. дол. В Україні даний показник у 2007–2008 рр. досяг лише 15,5–16,1 тис. дол., і це в той період, коли для ВВП з 2000 р. спостерігалися високі реальні темпи економічного зростання.

Криза в Україні внесла певні корективи у співвідношення між кумулятивними темпами ВВП, продуктивності та оплати праці, зокрема, середньомісячної заробітної плати за 1990–2009 рр. У 2009 р. ВВП становив 63%, оплата праці зайнятого — 76%, ПП — 80% рівня 1990 р. При спаді ВВП різниця між кумулятивними темпами продуктивності та оплати праці у 2009 р. є критичною. Враховуючи тривалість попередньої трансформаційної кризи (до дев'яти років) і період виходу із кризи, що тривав стільки ж, вважаємо, що вихід із кризи 2008–2009 рр. не буде короткостроковим і триватиме як мінімум 3–4 роки при сприятливих умовах для економічного зростання в Україні.

БЫТКИН С.В., канд. техн. наук, зам. дир. по маркетингу и ВЭД
БОБРАКОВ А.В., специалист-аналитик
ЛИТВИН В.М., канд. экон. наук
ОАО "Запорожсталь",
г. Запорожье

РАЗРАБОТКА МЕТОДИКИ РАСЧЁТА СКИДОК С ЦЕНЫ КРУПНОГАБАРИТНЫХ ПОДШИПНИКОВ ПРОКАТНОГО СТАНА С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ СТАТИСТИЧЕСКОГО ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ИХ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО РЕСУРСА

Расходы на приобретение крупногабаритных валковых подшипников прокатных станом составляют значительную долю импортных расходов металлургических заводов.

При проведении переговоров с поставщиками украинские металлургические предприятия сталкиваются с необходимостью работы с ограниченным числом поставщиков специализированных изделий, для которых в этой ситуации наиболее вероятно проведение политики целевых цен.

Авторами разработана методика расчёта скидок с цены крупногабаритных подшипников путём анализа статистических данных о качестве поставленного товара, полученных при его эксплуатации в реальных производственных условиях.

Построение гистограмм распределения и плотностей вероятности численных значений данных о выводе из эксплуатации валковых подшипников с последующим расчётом параметров положения и рассеяния распределений позволяет статистически прогнозировать количество металла, которое может быть прокатано подшипниками различных изготовителей до их (подшипников) вывода из эксплуатации [1].

Стохастическая природа данных о количестве прокатанного каждым подшипником металла определена тем, что учёт всех факторов, влияющих на работу подшипников, невозможен в силу множества технологических причин [2].

Следовательно, количество прокатанного металла каждым подшипником до его вывода из эксплуатации является непрерывной случайной величиной, которая полностью описывается законом её распределения (см. рис. 1).

Для сравнения эффективности эксплуатации подшипников различных фирм, полученные результаты удобно представить в виде графиков в программе MathCAD, переходя от частотной зависимости к вероятностной (см. рис. 2).

Наличие длинных правого и левого «хвостов» распределения для подшипников Фирмы 1 указывает на значительную неоднородность поставленного товара.

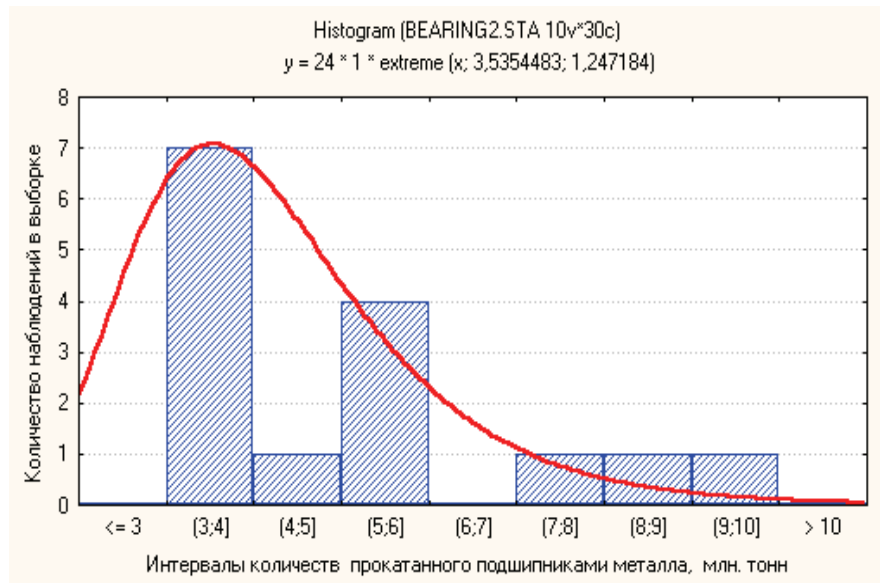


Рис. 1. Распределение наработки на отказ подшипников Фирмы 1

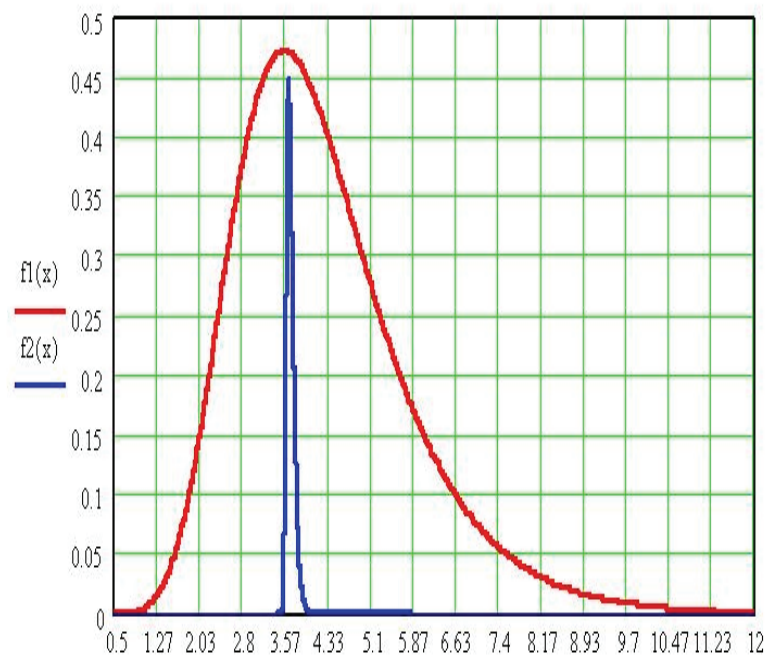


Рис. 2. Вероятность наработки на отказ подшипников Фирм 1 и 2 в зависимости от количества прокатанного металла

Интерпретация полученной зависимости с коммерческой точки зрения предполагает использование левого «хвоста» распределения, описывающего преждевременный вывод подшипников из эксплуатации, для расчёта доли стоимости подшипника при выводе подшипников из эксплуатации до наиболее вероятного значения их наработки до отказа.

Расчет скидки, которую должны предоставить Фирма 1 и Фирма 2 можно провести по следующим формулам:

$$\frac{\int_0^{a_1} f_1 \rho(x) \cdot x dx}{\int_0^{\infty} f_1 \rho(x) \cdot x dx} = 0,241 ; \quad (1)$$

$$\frac{\int_0^{a_2} f_2 \rho(x) \cdot x dx}{\int_0^{\infty} f_2 \rho(x) \cdot x dx} = 0,361 . \quad (2)$$

где a_1 и a_2 — наиболее вероятные наработки на отказ подшипников Фирмы 1 и Фирмы 2.

Таким образом, в ходе переговоров, Фирма 1 и Фирма 2 должны предоставить скидки в размере 24,1% и 36,1% соответственно.

Библиографический список

1. Решение экономических задач на компьютере / Каплан А.В. и др. — М.: ДМК Пресс; СПб.: Питер, 2004. — 600с.
2. Биткін С.В. Використання нейромережного моделювання для багатofакторного розрахунку економічно обґрунтованої ціни імпортного товару. Зовнішня торгівля: право та економіка. Збірник наукових праць. Вип. 8 (12). — К.:УАЗТ, 2001. — С. 63–73.

VIOLETA BLAZHEVA, Ph. D., Head Assistant
D.A. Tsenov Academy of Economics,
Svishtov, Bulgaria

ECONOMIC ASYMMETRIES IN THE PRODUCTION OF BIOFUELS

Introduction. The present paper accepts on the production of bio fuel (including and in Bulgaria) like an energy source and from the point of view of the schemes of support of the Common agricultural policy of the European Union. The production of bio fuels is related to number of factors such as: restricting of the pollution; climate changes; protection of the environment; restriction of the land as a resource; the world economic crisis; starving on a world scale; usage of alternative renewable sources; depletion of the fossil fuels; waste management etc.

Bio fuels production. The biofuel known as biological, ecological or eco-fuel is in the form of liquid, solid and gaseous fuels obtained from biological raw materials.

The main types of biofuels are bioethanol, biodiesel, biogas, synthetical biofuels, biohydrogen, pure vegetable oils.

It is necessary to differentiate between using biofuel as fuel and as a source of energy.

Agricultural waste is an enormous potential source of biomass. The waste from crops (straw) and animals (waste substances) provide significant amounts of energy which give way only to wood as a prevailing fuel from biomass on a worldwide scale.

The utilization of agricultural and food-processing industry waste is a resource from which energy is obtained and at the same time costs are saved for its processing in purifying stations.

According to the followers of the idea the production of biofuels will contribute to reduction of greenhouse gas emissions; reduction of the amounts of fertilizers used in growing agricultural crops; utilization of vegetable and animal waste as well as that of wood processing industry.

The opponents of this type of fuels also call them agrofuels as the prefix bio- is misleading as regards ecofriendliness. In their opinion they are more expensive than the so-called “extractable fuels” (oil, gas, coal).

On the other hand, according to the research of the Nobel laureate Paul Crutzen, published in October 2007, the emissions of nitrous oxide (N₂O) when using fuel of rapeseed and maize contribute more to the global warming than the emissions when using extractable fuels.

The greater use of biofuels is reasoned by a number of prerequisites like climate change worldwide, exhaustion of extractable fuels, environment preservation, etc. From this point of view biofuel is regarded as an alternative kind of fuel obtained from agricultural activities.

The impact of *the climate change* will lead to various regional complications. The differences in the regions implies to apply the measures of adaptation both on national and regional level. In this direction the European commission developed the so called White book, where the measures for adaptation to climate change and for strengthening of the sustainability in regard of the climate are outlined.

The frame of measures determines two-level strategic approach, as a complement to the actions undertook by the member states through integral and coordinated approach.

There is a need of reducing of carbon dioxide emissions. That implies to develop comprehensive strategy for adaptation from the point of view of the state administrations, private enterprises and the communities in regard to guarantee and integrate the key policies of the European Union.

The agriculture is strongly dependent from climate change. The farmers are faced before the challenges, which require their adaptation expressed in economic and environmental advantages.

Climate change inevitably will lead to impact on the human health, as on the animals and plants.

The most vulnerable from the climate change are the seaside and the marine areas of Europe. The challenges expected are to be manifest in

increasing of sea level, floods of the coastal areas, impact on the coastal tourism and on the ports and the sea transport as to the fishery.

It is expected that in the next 50 years the climate change to lead to profound changes in an important sectors of the economy such as agriculture, energy production, transport, tourism, healthcare. In this direction the White book gives the frame of the European union, consisting in undertaking of strategic approach, through which frame the member states can prepare themselves for the future impacts of the climate change.

The first stage of the strategic approach continues up to 2012 and it is manifested in preparing of all aspects strategy of the European Union for adaptation from 2013 farther on (second stage).

After an enquiry conducted (during the period 25 March up to 4 May 2008) of European citizens as the most serious problem the climate change is perceived in Cyprus (92%), Greece (90%) and Slovenia (80%). Countries where the climate change is perceived as insignificant problem are Italy (47%), Portugal (47%) and the Czech republic (45%). Young responders aged between 15 and 24 think, that the climate change is a serious global world problem (68%). The level of seriousness of the problem as a whole is in ratio — 64% for men and 60% — for women.

A need appeared of creating a Central Information system for exchange of information about the risks, impacts and the best practices in regard the climate change.

From one side the greatest role for climate changes is playing *the transport*, which creates nearly a third of Carbon oxide. From the other side, the transport sector is dependent on 98% from the petrol supply, mostly imported, which price is increasing, because of depleting of the deposits of fossil fuels. From this position The European union encourages replacing of diesel fuel and petrol with bio fuels. The advantages pointed out for usage of bio fuels could be reduced to:

- clean and renewable fuels, produced by organic materials;
- development of the sector will create new jobs;
- opening of new markets for agricultural production;
- diversification of the energy sources;
- fulfillment of the engagements of the protocol from Kyoto.

With the Directive for bio fuels adopted in 2003 Europe puts as its goal to replace 2% of the petrol and diesel with bio fuels for transport purposes up to 2005 (which goal is not achieved) and 5.75% up to 2010, which goal also is hardly to be achieved. For this reason the Commission suggests achieving of 10% market share of the bio fuels during 2020.

From one side most of the bio fuels ensure consistent saving of emissions of gases with greenhouse effect. From the other side their production creates environmental problems. For this purpose the Commission suggest introducing of a system for encouraging the development of bio fuels from “second generation” (Techniques for production of bio fuels from wood, grass and other wastes).

Bio fuels production and *worldwide famine* — The rapidly developing biofuel industry, on the one hand, and the limitedness of agricultural areas, on the other hand, lead to an increase in the demand for vegetable oils and corn, shortage of food and food products and hence to an increase in the price of agricultural crops. The limitedness of the source raw material leads to limitedness in the production of biofuel, too.

The production of biofuels can lead to worldwide famine, as too much fertile land is allocated to their production and hence to a serious decrease in the production of food and corn crops. This will prove catastrophic, especially to countries whose agriculture is incapable of providing enough food for the population.

The worldwide famine can lead to serious political and economic shocks, as a result of the incessantly increasing price of wheat and maize. The production of fuel will be at the expense of these corn crops, and it will contribute still more to the increase in food prices.

The scheme of the Common agricultural policy of the European union to support the production of energy cultures is introduced together with the reform of the Common agricultural policy of the European Union during 2003. Its purpose is to reduce carbon dioxide emissions in the atmosphere through replacing of the depleting fossil fuels by renewable energy sources. Supported energy cultures, which are raw material for obtaining bio fuels are: sunflower, rapeseed, maize, wheat, barley, sugar beet, hemp, cotton, soyabeans, white thistle, milkweed, sesame, peanut, flax, etc.

The applying of the scheme of the Common agricultural policy of the European union to support the production of energy cultures has begun during 2004 with a budget of 90 million euro. The funds granted are amounted to 45 euro per hectare at 1.5 million hectares for the period 2004–2006. From 2007 up to the present moment with affiliating of Bulgaria and Romania the maximum guaranteed surface is increased to 2 million hectares.

The purpose of the scheme for support the producing of energy cultures is to encourage the farmers to increase the production of bio fuels as the electricity and heat energy obtained from biomass. Funds are granted also for the scheme of delivering of fallow land for non food products, which is granting growing of energy cultures.

The farmers are not feasible to get support from the both schemes for one and the same cultures.

In order to grant the scheme for processing of the cultures grown to energy, the farmers should have a contract concluded with the processing company. If the cultures are processed in the very farm, then a written declaration is being prepared instead of contract.

The farmers' interest of energy production cultures is increased considerably for only 4 years and it was for the first time the common budget of 90 million euro was realized completely. Within maximum guaranteed surface of

2 million hectares the farmers are given 45 euro per hectare if the contract for processing is concluded. If this limit is exceeded, then the surface for each farmer could ask for grant is to be reduced with a coefficient in order to guarantee the budget of 90 million euro won't be exceeded. During 2007 the surface is 2,84 million hectares and the coefficient was determined to be 0.70337, i.e. the farmers were given 45 euro per hectare support for 70% of the earth.

Conclusion. The grants for energy cultures are part of the common strategy of the European union to increase the share of the energy in the Community, that is produced by renewable sources. The world crisis and the decreasing production of cereals requires an adequacy from European union in regard its decision for the share of energy from renewable energy sources (to 2020 — 10%). Together with domestic, European and world factors the prospects are not in favour of encouraging biofuels production. The exhaustion of fossil fuels and the change in climate require, on the one hand, adequate decisions to preserve the environment for the future generations. On the other hand, the deepening world economic crisis, worldwide famine, the shortage of food and food products and their rising prices make it necessary to manage and utilize waste, an enormous source of which are agriculture and waste products (domestic, commercial, industrial, institutional, etc.).

Literature

1. OB L 123, 17.05.2003.
2. Web-site: www.ec.europa.eu/agriculture/capreform/infosheets/energy_de.pdf.
3. IP/07/1528, Biofuels: aid per hectare of energy crops reduced as the area exceeds 2 million hectares.
4. IP/09/519, Adapting to climate change: the European Union must prepare for the impacts to come.
5. MEMO/07/5, Promoting biofuels as credible alternatives to oil in transport.
6. Web-site: http://www.europarl.europa.eu/pdf/eurobarometre/EB69.2_Climate_change/EB69.2_synthese_analytique_bg.pdf.
7. „Dnevnik” Magazine — Energy industry, special issue, November 2008.
8. „Capital” Newspaper, 8–14 November 2008.
9. Web-site: <http://www.cibolabg.com/energy/biofuels.php>.
10. National Biofuels Association in Bulgaria. — Web-site: <http://www.biofuelsbg.org/index.php?loc=biofuel&lang=bg>.
11. Web-site: <http://bg.wikipedia.org/wiki/%D0%91%D0%B8%D0%BE%D0%B3%D0%BE%D1%80%D0%B8%D0%B2%D0%BE>.
12. Web-site: http://www.bnr.bg/RadioBulgaria/Emission_Bulgarian/Theme_Ikonomika_Ekologia_Turizam/Material/1909-biogoriva.htm.
13. Web-site: http://altenergy.nat.bg/biomass_energy.html.

РУДЕНКО О.Є., асп.
ЧУПІС А.В., д-р. екон. наук, проф.
Сумський національний аграрний університет,
м. Суми

РИЗИК У СКЛАДІ ПОРТФЕЛЯ ЦІННИХ ПАПЕРІВ

Активна інвестиційна діяльність підприємств аграрного сектору є запорукою досягнення їх високих результатів та стабільного розвитку. Від обсягу інвестицій залежить не лише матеріально-технічний стан підприємств, якісний склад трудових ресурсів, кількість продукції, забезпеченість ресурсами, а й рівень їх прибутковості.

Інвестиційна діяльність завжди пов'язана з ризиком, тому потенційного інвестора, насамперед цікавить рівень інвестиційного ризику, що супроводжує інвестиції.

За даними Держкомстату України станом на за січень-вересень 2009 року сільськогосподарські підприємства отримали чистий збиток у розмірі 37,1 млн. грн. Хоча з них 80,6% підприємств є прибутковими (мають позитивний фінансовий результат 68,0 млн. грн.) та 19,4% підприємств є збитковими (мають негативний фінансовий результат 105,1 млн. грн.). Наведені показники свідчать про те, що інвестування сільськогосподарських товаровиробників є досить ризиковою справою. Тому інвесторам не слід вдаватися до вкладення коштів у один вид активів. Отже, актуальним стає «портфельне інвестування».

Ризики формування інвестиційного портфеля можуть очікувати інвестора, якщо він бажатиме виконати всі цілі інвестування одночасно, а саме досягти ліквідності, доходності, безпечності вкладень, зростання його капіталу.

Найефективнішим і найпоширенішим засобом боротьби проти портфельного ризику є диверсифікація активів. Розмістивши інвестиції у різних фінансових інструментах, інвестор застраховує себе від нестабільності ринку чи галузі.

Ризик, що пов'язується з конкретним активом у складі портфеля, не можна розглядати окремо. Кожну додаткову інвестицію слід аналізувати з позиції її впливу на зміну доходності та ризику інвестиційного портфеля загалом. Фінансові інвестиції відрізняються за рівнем доходності та ризику, а поєднання їх у портфелі усереднює ці характеристики.

Диверсифікація з метою підвищення безпеки інвестицій пов'язана зі стратегією хеджування (страхування інвестицій), тобто стратегією зниження ризику, за якої інвестор, інвестуючи кошти в деякий фінансовий актив, з метою запобігання ризику одночасно інвестує інший актив, доходність якого від'ємно корелює з доходністю першого. За ідеально негативною кореляцією з пакетів ризикових цінних

паперів теоретично можливо сформувати майже безризиковий (малоризиковий) портфель.

Загальне правило інвестування — диверсифікація (інвестування у різні види цінних паперів) зменшує портфельний ризик. Чим дужче коливаються показники дохідності активів у портфелі в різних напрямках, тим менший рівень цього ризику. Врахування цієї особливості портфеля цінних паперів має вирішальне значення для ухвалення рішень стосовно портфельних інвестицій. Таким чином, інвестори для зменшення ризику можуть з успіхом поповнити власні портфелі акціями і облігаціями, дохідність (ринкові ціни) яких упродовж певного циклу ділової активності змінюється в протилежному напрямі.

Якщо наявний портфель цінних паперів дає менше доходів, ніж інвестиції в нові активи, інвесторам доцільно придбати нові інструменти з вищою дохідністю. Особливо якщо визначено цінні папери, дохід від яких підвищить дохідність усього портфеля без значного зростання ризику. Відповідно, ризик диверсифікованого портфеля інвестицій — це істотна та дуже важлива проблема, на яку слід зважати портфельному інвесторові. Чим ширший перелік різних активів, залучених до портфеля, тим більше розсіюється у портфелі ризик. Це важливий наслідок диверсифікації.

Проста диверсифікація передбачає випадковий (інтуїтивний) розподіл коштів портфеля за принципом «не клади всі яйця в один кошик» в багатьох випадках не гірша, ніж аналітично обґрунтована диверсифікація активів за територією, галузями, емітентами тощо. Згідно з практичними дослідженнями відомих економістів, збільшення різних активів, тобто видів цінних паперів, що перебувають у портфелі, до 8–9 не дає значного реального зменшення портфельного ризику. Суттєве на практиці скорочення ризику досягне у тому випадку, коли в портфелі сконцентровано від 10 до 15 різних видів цінних паперів. Подальше урізноманітнення складу портфеля майже недоцільне з огляду на виникнення ефекту надмірної диверсифікації. Надмірної диверсифікації потрібно уникати, бо вона через високі питомі операційні витрати може призвести до негативних результатів.

Отже, портфелі, що поєднують дуже велику кількість пакетів цінних паперів також містять певну міру ризику. Але в будь-якому разі цей ризик буде меншим, ніж за умови вкладення коштів у цінні папери одного емітента.

Дослідження показали, що надмірна диверсифікація може спричинити негативний ефект через ускладнення здійснення якісного портфельного управління; залучення до портфеля недостатньо надійних, дохідних, ліквідних цінних паперів; зростання витрат і втрат, пов'язаних із додатковим пошуком прийнятних для диверсифікації цінних паперів (витрати на моніторинг, попередній аналіз, оцінювання наслідків тощо); зростання питомих операційних витрат під час придбання дрібних партій цінних паперів тощо.

КУЗЬМИНА О.В., ассист.

МУДРАЯ О.В., асп.

Автомобильно-дорожный институт ГВУЗ "ДонНТУ",

г. Горловка

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ВУЗА И БИЗНЕСА В УКРАИНЕ

В современном обществе происходят значительные социально-экономические изменения. Прежде всего это стремительное развитие наукоемких производств, сокращение циклов обновления промышленного оборудования и переподготовки кадров, ускорение внедрения инновационных научных разработок в массовое производство, информатизация экономики. Возникают новые требования к образованию и бизнесу, которые свидетельствуют о становлении в нашей стране экономики знаний. Рост этих требований ведет к тому, что образование и бизнес не могут больше эффективно развиваться и адаптироваться к изменениям независимо друг от друга. Развитие бизнеса требует установления контакта с вузами и определения путей их дальнейшего взаимодействия [1].

С позиций бизнеса становится все более выгодным инвестировать деньги в сферу образования. Это даст возможность, не только содействовать процессам повышения качества образования и подготовки специалистов необходимого профиля, ознакомленных с работой на соответствующем программном обеспечении, но и дополнительные возможности привлечения потенциальных клиентов за счет увеличения количества специалистов соответствующего профиля [2].

ВУЗ — это неиссякаемый источник образованной, мобильной молодежи, которая быстро осваивает современные наукоемкие технологии, привносит новое в работу фирм, возглавляет перспективные направления. Но для эффективного взаимодействия, бизнес, со своей стороны должен вкладывать деньги в подготовку будущих специалистов, помогать ВУЗам в укреплении материально-технической базы.

Данную проблему рассматривали исследователи Н.В. Бекетова, Г.Е. Дунаевского, В.В. Масленникова, А.В. Суворинова, Г.В. Шепелева, Е.В. Черемисина, И.Д. Демидова, Т.А. Кулакова, В.Н. Минина и др.

Целью работы является проанализировать сущность и особенности современных форм взаимодействия ВУЗа и бизнеса в Украине.

Среди основных форм взаимодействия ВУЗа и бизнеса можно выделить следующие: клубы выпускников, центры карьеры, попечительские советы, базовые кафедры, партнерские системы и др.

Клуб создается с целью установления, развития и совершенствования партнерских взаимоотношений между ВУЗами и его выпускниками для эффективной реализации их интеллектуального, творческого и профессионального потенциала.

Основными задачами центров карьеры является ознакомление студентов с рынком труда, формирование навыков активного поиска работы, отработка навыков поведения на рынке труда и т.д.

Попечительский совет создается как консультативный орган ВУЗа в целях оказания содействия в решении актуальных задач развития учреждения как центра непрерывного образования для подготовки высококвалифицированных специалистов в выбранных сферах деятельности. Попечительский совет способствует улучшению материально-технического обеспечения учебно-методического комплекса, лучшему позиционированию ВУЗа в публичном пространстве, расширению взаимодействия ВУЗа с органами государственной власти и управления, активизации сотрудничества с бизнесом, включая международное сотрудничество.

Партнерские системы разработаны для того, чтобы сделать лучшие зарубежные ВУЗы максимально доступными для студентов, направлены на помощь студенту в адаптации в другой стране и возможной дальнейшей перспективой [3].

Таким образом, можно сделать вывод, что сегодня ВУЗ и бизнес пока еще не находятся в тесном взаимодействии друг с другом. Темпы обучения в ВУЗах далеко отстают от передовых технологий бизнеса. Однако, в современных условиях можно проследить создание новых форм и программ взаимодействия бизнеса и ВУЗов, что говорит о стремлении Украины выйти на более высокий и качественный уровень как образования и бизнеса в целом, так и связи студент – работодатель в частности. Современными формами взаимодействия ВУЗа и бизнеса в Украине являются клубы выпускников, центры карьеры, попечительские советы, базовые кафедры, партнерские системы. Перспективность дальнейшего исследования взаимодействия ВУЗов и бизнеса заключается в необходимости подготовке квалифицированных специалистов, создании благоприятных условий для привлечения инвестиций в образование, совершенствовании и создании новых форм взаимодействия.

Библиографический список

1. Наука, образование, бизнес: векторы взаимодействия в современном обществе. Коллективная монография / Под ред. И.Д. Демидовой, В.Н. Мининой, М.В. Рубцовой. — СПб., Скифия-принт, 2008. — 288 с.
2. Палкин В.А., Кузнецова В.Н. Модернизация высшего образования: усиление практической направленности. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.confcontact.com/2009_03_18/pe1_palkin.htm.
3. Е.В. Черемисина. Социальное взаимодействие ВУЗов — фактор повышения качества образования // Социология. Экономика. Политика. — 2009. — №2.

ДЯЧЕНКО О.О., асп.
Національний авіаційний університет,
м. Київ

УЧАСТЬ ПРАЦІВНИКІВ В ПРОЦЕСІ УПРАВЛІННЯ ЗМІНАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Перехід до управління змінами з позиції розподілу повноважень має на увазі високий ступінь участі працівників у прийнятті рішень. Керівники і підлеглі разом визначають необхідні зміни, розробляють альтернативні підходи їх проведення і рекомендують дії, які повинні бути здійснені. В деяких ситуаціях керівники вищого рівня могли б визначити проблему, а персонал нижчих рівнів міг би брати участь в обговоренні того, які потрібні зміни стосовно цієї проблеми. Розподіл повноважень повинен бути ефективним у ситуаціях, аналогічних тим, в яких залучають працівників до прийняття рішень, в дослідженнях і розробках, у формуванні політики.

Тенденції та процес управління змінами на сучасних підприємствах є предметом досліджень багатьох вчених, тому що успішна діяльність будь якої організації перш за все залежить від грамотно побудованої і ефективно функціонуючої системи менеджменту змін.

Необхідно дослідити ключові особливості менеджменту змін в різних факторах впливу на організацію. Об'єктивність організаційних змін висуває необхідність розв'язання проблеми розвитку організації в умовах постійної зміни внутрішнього та зовнішнього середовища.

Організаційний розвиток — це довготривала робота щодо вдосконалення процесів розв'язання проблем та оновлення організації за допомогою агентів змін шляхом більш ефективного спільного регулювання з використанням культурних постулатів, теорії і технології прикладної науки про поведінку, дослідження дією.

Керівник може використовувати односторонні дії. Такий підхід допускає використання законної влади для втілення змін у життя. Односторонні дії, можливо, були б ефективнішими в ситуаціях, де підлеглі більш сприймають законну владу (наприклад, військові організації), а необхідність в плюралізмі думок — мінімальна. Підхід, що передбачає делегування повноважень щодо здійснення організаційних змін в цілому відповідає ліберальному стилю керівництва. Керівництво вищого рівня надає підлеглим інформацію про необхідні зміни, а потім делегує повноваження для оцінки коригування дій і їх здійснення.

Переваги делегування повноважень полягають в тому, що воно зменшує можливість майбутнього опору змінам і створює широкий діапазон думок щодо даної проблеми. Недоліки цього підходу: можливе уповільнення реакції, якість рішення може знаходитися під впливом групового мислення, і

у підлеглих може бути відсутній необхідний досвід для того, щоб зважити всі альтернативи в контексті загальної мети організації.

Опір змінам, можливо, є неминучим явищем, однак після того, як керівництво вирішило здійснити зміни, опір необхідно подолати. Причини опору перебігам. Люди чинять опір змінам з таких основних причин:

невизначеність ситуації, що склалася;

відчуття можливих власних втрат;

переконання, що зміни не принесуть нічого доброго;

очікування негативних наслідків;

переконання, що для організації зміна не є необхідною або бажаною.

Люди можуть думати, що зміни не вирішать проблем, а лише примножать їх кількість.

Для подолання опору змінам необхідно застосовувати певні заходи щодо його попередження. Ось деякі методи:

Утворення і передача інформації, тобто відкриті обговорення ідеї і заходів, що допоможе співробітникам переконатися в необхідності змін до того, як вони будуть проведені. Залучення підлеглих до прийняття рішень дає змогу деяким співробітникам, які можуть опиратися, вільно виразити своє ставлення до цих нововведень, потенційних проблем і змін. Полегшення і підтримка є засобами, за допомогою яких співробітники легше вписуються в нові обставини. Переговори для забезпечення схвалення нововведень мають на увазі, що згоду тих, хто чинить опір, "купають" за допомогою матеріальних стимулів.

Кооптація означає надання особі, яка може опиратися змінам, провідної ролі в прийнятті рішень щодо нововведень.

Маневрування з метою зменшення опору змінам та отримання згоди.

Примус через погрозу звільнення з роботи, припинення просування по службі, гальмування зростання заробітної плати тощо.

Дуже важливою є зміна політики і практики роботи з кадрами.

Через складнощі, що зумовили нововведення і призвели до зміни перемінних, ефективне управління змінами є однією з найважливіших й престижних завдань для керуючих. Процес розв'язання проблем та оновлення в організації визначається впливом факторів внутрішнього та зовнішнього середовища. Вважається, що взаємостосунки і поведінка людей в організації перебувають під сильним впливом стилю лідерства і клімату на вищих рівнях керівництва.

Бібліографічний список

1. Ансофф И. Стратегический менеджмент. Классическое издание. / Пер. с англ. под ред. Петрова А.Н. — СПб.: Питер, 2009. — 344 с.

2. Аакер Д. Стратегическое рыночное управление. 7-е изд. / Пер. с англ. под ред. С.Г.Божук. — СПб.: Питер, 2007. — 496 с.

БЕЛОКОНЬ Ю.А., асп.

Национальный аэрокосмический университет им. Н.Е. Жуковского

"Харьковский авиационный институт",

г. Харьков

ИССЛЕДОВАНИЕ ПРОЕКТОВ УТИЛИЗАЦИИ СЛОЖНОЙ ТЕХНИКИ

В докладе проведено исследование проектов утилизации сложной техники (СТ) с учетом всех фаз жизненного цикла изделия. Утилизация СТ, являясь, с одной стороны, завершающим этапом жизненного цикла изделия, с другой стороны представляет собой проект со своим жизненным циклом и свойственной ему спецификой.

Утилизация СТ представляет собой комплекс научно-исследовательских, организационных и технических мероприятий, которые экономически целесообразно проводить с привлечением научных организаций и специализированных производственных предприятий отрасли. Следовательно, проекты утилизации СТ характеризуются взаимодействием большого количества участников и территориальной распределенностью организационной структуры проекта. Кроме того, утилизация осуществляется наряду с основными производственными функциями предприятия и требует проведения комплекса работ по подготовке к процессу утилизации, выделения мощностей и ресурсов из производственного фонда предприятий и привлечения дополнительных ресурсов, необходимых непосредственно для утилизации.

Проекты утилизации СТ характеризуются рядом особенностей, связанных с потенциальной опасностью объектов утилизации (а также технологии утилизации) и риском неблагоприятного воздействия процессов и продуктов утилизации на окружающую природную среду, население и персонал. Поэтому особое внимание должно быть уделено безопасности процесса. Меры по обеспечению безопасности должны закладываться на начальных стадиях проекта — на этапе научных разработок и технологического проектирования — и контролироваться на протяжении всего жизненного цикла проекта. При этом должен производиться контроль безопасности процесса утилизации со стороны государственных органов.

Кроме того, при утилизации потенциально опасных объектов с ограниченным сроком хранения (боеприпасы) важным критерием являются сроки выполнения проекта утилизации.

В некоторых случаях проекты утилизации СТ могут носить социальный некоммерческий характер. Так, утилизация некоторых потенциально опасных видов СТ должна производиться независимо от прибыльности проекта и финансироваться из государственных источников, а следовательно включаться в расходную часть государственного бюджета.

ГУБКА Н.С., мл. науч. сотр.,
ФЕДОРОВИЧ Н.А., мл. науч. сотр.
Национальный аэрокосмический университет им. Н.Е. Жуковского
"Харьковский авиационный институт",
г. Харьков

ИССЛЕДОВАНИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ОБМЕНОВ МЕЖДУ ОРГАНИЗАЦИЯМИ-УЧАСТНИКАМИ ИННОВАЦИОННОГО ТЕХНИЧЕСКОГО ПРОЕКТА

На протяжении всего жизненного цикла инновационного технического проекта между организациями-участниками проекта возникает большое количество информационных потоков. Значительную долю их составляют информационные потоки управления, циркулирующие между менеджерами разного уровня. Исследование процессов информационного обмена между командой управления проектом и менеджерами организаций-участников проекта является актуальным, так как позволит выявить особенности данного взаимодействия для дальнейшего моделирования процессов управления проектом.

Обмен информационными потоками зависит от вида организационной структуры управления предприятий — участников проекта. Основными организационными структурами являются функциональная и проектно-иерархическая, а также матричные организационные структуры.

В докладе выявлены особенности взаимодействия команды управления проектом с различными организационными структурами. При функциональной иерархии взаимодействие осуществляется между менеджерами, отвечающими за необходимые для проекта функции, и между их подчиненными. При проектной иерархии взаимодействие осуществляется между менеджером, отвечающим за данный проект, и его подчиненными. Матричные организационные структуры предполагают взаимодействие менеджера, отвечающего за проект, с менеджерами функциональных отделов, связанных с выполнением проекта.

В результате исследования было доказано, что наименьшее количество информационных потоков возникает при работе с организациями проектной иерархии, а наибольшее количество — с организациями с матричной структурой.

Был проведен анализ информационных потоков между командой управления проектом и организациями-участниками с учетом используемой организационной структуры, что позволило выделить характеристики рассматриваемых взаимодействий управленцев и исполнителей. Было проведено моделирование информационных потоков, циркулирующих внутри организаций-участников проекта.

ЕРЕМЕНКО Н.В., мл. науч. сотр.
 Национальный аэрокосмический университет им. Н.Е. Жуковского
 "Харьковский авиационный институт",
 г. Харьков

ПОСТРОЕНИЕ МОДЕЛИ ИССЛЕДОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ ДИСКРЕТНЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ

В настоящее время актуальным является представление предприятия с точки зрения эффективного выполнения портфеля заказов, удовлетворяющего требованиям рынка. В докладе предложена модель в виде композиции двух составляющих (управляющей и управляемой подсистем), что позволяет исследовать потоковые процессы любого производственного предприятия. Преимуществом данной модели является возможность описания не только отдельных характеристик производственных объектов, но и взаимосвязи между ними. Это позволяет рассматривать структуру предприятия и решаемые производственные задачи не в виде отдельных информационных потоков, а в их взаимодействии.

Дискретный преобразователь (ДП), который использован в работе, представлен в виде композиции двух автоматов: A — управляющий (конечный X - Y автомат Мили), B — операционный (бесконечный Y - X автомат Мура) с пространством состояний в виде множества всех пар (a, b) , где $a \in A$, $b \in B$. Функцией переходов этой системы является выражение

$$\delta(a, b) = (a', b'), \quad (1)$$

где $a' = \delta_A(a, x)$, $b' = \delta_B(b, y)$, $y = \lambda_A(a, x)$;

x — отметка состояния b в автомате Мура B ;

λ — функция выхода.

В разработанной модели состояния автомата A понимаются как основные функциональные части (ФЧ) системы управления предприятием, B — ФЧ управляемой системы (производственные объекты). Переходы между состояниями отражают информационные потоки (документооборот). Настройки ДП (S_0, S^*) имеют вид

$$S_0 = (A_1, b_{C_УМТС_1}), \\ S^* = (A^*, B), a \in A, b \in B, A^* \subset A.$$

В качестве начального состояния управляющего автомата выступает конечный автомат Мили $A_1 = (X = \{X_0, 0, 1, 2\}, Y = \{0, 1\}, S = \{a_{УСум}, a_{ПДО}, a_{ТО}, a_{УМТС}, a_{ЦЗЛ}\}, S_0 = \{a_{УСум}\}, \delta, \lambda, F = \{a_{УСум}, a_{УМТС}\})$, отвечающий за составление портфеля заказов, расчет конструкций и составление заявки на

матеріали. Для того, чтобы автомат начал работу, в начальное состояние $a_{УМТС}$ должен прийти внешний сигнал x_0 ($x_0=0$ — заявки нет, портфель заказов не составлен, $x_0=1$ — поступила заявка, составлен портфель заказов). В работе описаны функции переходов для управляющего и операционного автоматов. Когда управляющий автомат A оказывается в заключительном состоянии $a_{УСiM}$ автомат B переходит в состояние $b_{С_УСiM}$, которое означает, что сертифицированная продукция хранится на складе и готова к отгрузке потребителю.

Предлагаемый подход целесообразно использовать при составлении планов развития предприятий (автоматизация, информатизация, переход на новый стиль управления и т.д.).

ЗВОНАР В.П., канд. екон. наук, старш. наук. співроб.
Інститут демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи
НАН України,
м. Київ

СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ БІЗНЕСУ ЯК ІНСТРУМЕНТ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ТРУДОВОГО ЖИТТЯ

Досягнення високої якості трудового життя в Україні є важливим завданням, позаяк економічне зростання в країні великою мірою обумовлене процесом формування умов ефективної зайнятості, продуктивної праці, гідного рівня захисту працюючого населення. Одним із каталізаторів цього процесу як на виробничому рівні, так і на рівні регіону та галузі може стати соціальна відповідальність бізнесу (СВБ), концепт якої, запозичений із зарубіжної бізнес-практики, стає все більш популярним в Україні.

Інститут СВБ характерний для більшості країн з ринковою економікою та демократичними традиціями. Згідно зі світовою практикою до сфери СВБ належать здебільшого ті соціальні заходи підприємств, які здійснюються добровільно і перевершують законодавчо встановлені, загальнообов'язкові норми. І хоча з приводу співвідношення обов'язкових та добровільних соціальних зобов'язань у концепції СВБ і досі тривають дискусії, ми відстоюємо позицію, що узгодження господарської діяльності із законодавчими вимогами є, скоріше, проявом юридичної дисциплінованості бізнесу, аніж його СВБ. Виконання цих норм не варто і протиставляти СВБ. Вони є, радше, її передумовою. На цій основі дотримання законодавчих норм часто тлумачиться як базовий рівень СВБ (Бутко, 2008). Проте, на нашу думку, саме СВБ уособлює рівень і якість соціальної діяльності підприємства, а відповідність законам — лише ступінь законності бізнесу.

Різноманітні теоретичні та емпіричні дослідження, звіти та рекомендації авторитетних міжнародних організацій свідчать, що трудовий напрям займає чільне місце серед програм та заходів СВБ, а працівники, зайняті у структурах бізнес-організацій, є одним із пріоритетних об'єктів їх СВБ.

У контексті розвитку трудових аспектів СВБ знаковою є поява концепції якості трудового життя. У закордонній літературі обидві концепції (СВБ та якості трудового життя) виникли й отримали найбільший розвиток приблизно в один час (друга половина ХХ ст.). Узагальнення численних теорій і концепцій дозволяє визначити якість трудового життя як ступінь відповідності умов трудової діяльності суспільно необхідним вимогам, яка розкривається через інтереси учасників трудових відносин (Романова, 2006).

Політика СВБ також ґрунтується на врахуванні впливу та інтересів різноманітних суб'єктів, для управлінських цілей об'єднаних поняттям стейкхолдерів. У межах стратегії СВБ управління якістю трудового життя здійснюється через взаємодію підприємства із декількома їх групами, основною з яких є персонал. Таке управління передбачає цілеспрямований вплив на основні параметри якості трудового життя, якими є: гарантії зайнятості, оплата праці, умови праці, змістовність праці, рівень розвитку на підприємствах соціального діалогу; рівень соціального захисту працівників (Циганков, 2007). Характерною рисою управлінських заходів в межах СВБ щодо формування параметрів якості трудового життя, зважаючи на методологічні межі концепції СВБ, є їх особливий деонтологічний статус. Зорієнтовані понад визначені законодавством обов'язкові норми, вони теоретично можуть набувати максимально гнучких форм, не обмежених бюрократичними чи адміністративними правилами, а підпорядкованих стратегічним потребам підприємства. Соціально відповідальний бізнес, залежно від власних можливостей та управлінських «амбіцій», може самостійно визначати обсяг свого впливу на ті чи інші показники якості трудового життя й динаміку їх зміни.

Взаємодіючи із іншими групами стейкхолдерів (якими є органи місцевого самоврядування, державні органи в цілому, посередницькі агенції на ринку праці, освітні заклади, некомерційні організації, бізнес-партнери тощо) підприємство має можливість впливати на умови реалізації власних соціально відповідальних підходів до формування якості трудового життя працівників шляхом досягнення тих чи інших домовленостей із представниками влади, створення «коаліцій тиску» на цих представників спільно із зацікавленими некомерційними організаціями та бізнес-партнерами, фінансової та організаційної участі у певних спільних проектах (в т.ч. їх ініціювання), пропагандистських заходах тощо.

За аналогією із методами здійснення стратегічної благодійності (Портер, 2002), спектр імплементаційних методів СВБ щодо поліпшення

якості трудового життя варіює в строгій залежності від обсягу очікуваного соціального ефекту. Усі вони взаємообумовлені й співвідносяться ієрархічно. В основі ієрархії — найпростіший метод, що обмежується безпосереднім і одностороннім впливом на персонал (патерналізм). Ефективнішим може бути метод, який обстоє залучення до процесу управління якістю трудового життя самих співробітників та їх представницькі організації (профспілки). Найбільш масштабний соціальний ефект ймовірно досягається через сприяння створенню нових знань щодо управління трудовою сферою сфері. Таке сприяння передбачає підтримку ініціатив з розробки нових методик подолання чи профілактики тих або інших соціально-трудова проблем, винайдення і впровадження нових соціальних технологій і супроводжується співробітництвом із різного роду науковими установами, аналітичними центрами, експертними групами.

Отже, особливості методів СВБ дають підстави вважати її вагомим потенційним інструментом підвищення якості трудового життя. Соціальні бізнес-ініціативи в Україні потребують подальшого дослідження з метою удосконалення наукової основи для їх реалізації у трудовій сфері.

ГОЛОВАНЬ К.В., канд. техн. наук, доц.

ПРОХОРОВ А.В., канд. техн. наук, доц.

Национальный аэрокосмический университет им. Н.Е. Жуковского

"Харьковский авиационный институт",

г. Харьков

ИНТЕГРИРОВАННАЯ СРЕДА РАЗРАБОТКИ ЭКСПЕРТНЫХ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВОМ

В настоящее время для решения задач управления в трудноформализуемых областях управления производством широкое применение находят экспертные системы (ЭС). Распространение таких систем обусловило необходимость в совершенствовании инструментальных средств их разработки. При этом основными проблемами при создании ЭС управления производством являются сложности представления различных по своей природе предметных знаний, верификация знаний, а также необходимость постоянного взаимодействия отдельных модулей ЭС, имеющих различную парадигму представления и обработки экспертных знаний.

В основу предлагаемой интегрированной среды разработки ЭС положена функциональная знаниеориентированная модель (ФЗМ), которая позволяет обеспечить взаимодействие между модулями знаний на основе концепции типовых функциональных блоков. Такие блоки позволяют извлекать, представлять и обрабатывать экспертные знания и взаимодействуют между собой через специальную систему отношений.

Помимо этого блоки взаимодействуют со структурной фреймовой моделью, динамически перестраивая ее в процессе работы.

Интегрированная среда разработки ЭС управления производством включает в себя строго структурированную базу знаний, которая позволяет хранить ФЗМ, а другие модели знаний (например, производственные системы, аналитические выражения) группируются вокруг типовых блоков ФЗМ. При этом упрощается верификация знаний, а отдельные фрагменты знаний могут быть проверены на корректность уже на этапе компиляции. Среда также позволяет легко отлаживать модели за счет встроенных механизмов отладки (точки останова, режимы Trace Into и Trace Over). При этом в процессе отладки происходит переход от блока к блоку, показывается его внутренняя структура (сработавшее правило классификации, прохождение механизма логического вывода, процесс нахождения регрессионной зависимости и др.). Для заполнения базы знаний в систему входит набор специализированных редакторов, которые могут быть вызваны для редактирования поведения блоков модели. Ключевым редактором является редактор ФЗМ, который позволяет переносить типовые блоки из специальной палитры компонентов в область редактирования и связывать их между собой и с фреймами.

Предложенная среда позволяет представить широкий спектр знаний о предметной области и повысить оперативность разработки ЭС.

ГРИЩЕНКО О.Ф., асп.
Сумський державний університет,
м. Суми

ДОСЛІДЖЕННЯ ТЕНДЕНЦІЙ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОЇ СФЕРИ УКРАЇНИ

Світовий досвід показав, що головною умовою досягнення високого рівня конкурентоспроможності країни є сильна держава зі сформованою розвиненою ринковою і галузевою структурою, високою діловою активністю підприємців, кваліфікованими кадрами і передовим національним науковим потенціалом. Аналізуючи дані Всесвітнього економічного форуму (ВЕФ) зауважимо, що за останнє десятиліття рівень конкурентоспроможності України можна характеризувати як стабільний із позитивною тенденцією до покращення позиції рейтингу.

За сучасних умов інновації, особливо у промисловості, є ключовим елементом підвищення ефективності економіки. В Україні на різних рівнях усвідомлюють актуальність вирішення теоретичних та практичних завдань розвитку сфери інновацій як важливого фактора власної конкурентоспроможності. Проте поки що не вирішено багато проблемних

питань інноваційної сфери, про що свідчить і загальне падіння рейтингу інноваційної складової глобального конкурентного індексу України з 31 до 40 місця за період 2005–2008 рр. [2].

Слід зазначити, що не дивлячись на розуміння важливості для держави інноваційної сфери та прагнення її зміцнити, попередні дії влади не створили міцного підґрунтя для інноваційного розвитку України і носили не комплексний, а вибіркового характер. Офіційні статистичні дані [1] свідчать про збереження тенденції здійснення вітчизняними підприємствами інноваційної діяльності переважно за рахунок власних коштів та зниження інвестиційних вливань в інноваційну сферу.

На думку автора, головними перешкодами для здійснення інноваційних процесів підприємствами України є:

обмеженість фінансування (що обумовлюється недостатньою державною підтримкою, нестачею власних засобів підприємств та низькою привабливістю для інвесторів);

недосконалість інноваційної системи підприємств;

підвищений ризик інноваційної діяльності;

невідповідність інфраструктури інноваційного ринку вимогам «гравців» ринку.

Бібліографічний список

1. Статистичний збірник «Україна у цифрах 2008» / За ред. О.Г. Осауленка, Відп. за випуск Н.П. Павленко. — К.: ДП «Інформаційно-аналітичне агентство», 2009. — 259 с.

2. The Ukraine Competitiveness Report 2008. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.weforum.org/pdf/Global_Competitiveness_Reports/Reports/Ukraine.pdf.

ДЯЧЕНКО Т.О., канд. екон. наук, доц.
Національний авіаційний університет,
м. Київ

РОЛЬ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ КУЛЬТУРИ ПРИ УПРАВЛІННІ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВА

Функціонування підприємства в нових умовах висуває на перший план вирішення ряду проблем, що пов'язані з вибором і закріпленням певної частини ринку (ринкової ніші), формуванням конкурентного статусу підприємства і підтримкою його в умовах загострення конкурентної боротьби. Вирішенню даних проблем сприяє розробка обґрунтованої стратегії розвитку підприємства.

Але при здійсненні певних заходів важливе значення має використання такого важеля як організаційна культура підприємства. Її використання допомагає підприємству швидше досягнути певного рівня конкурентоспроможності на ринку. Звичайно спочатку має місце формування стратегії розвитку підприємства з врахуванням умов зовнішнього середовища, та вірогідного характеру їх зміни; необхідність оцінки конкурентоспроможності та стратегічної конкурентної переваги підприємства; формулювання глобальної мети його діяльності та цілей нею визначених; проаналізувати ресурси, які необхідно залучити для досягнення поставлених цілей та забезпечити їх найбільш ефективне використання.

Вивчення опублікованих робіт і практика господарської діяльності свідчать про відсутність достатнього освітлення принципово важливих питань, пов'язаних з обґрунтуванням перспектив розвитку підприємства у сучасних умовах. Виникає об'єктивна необхідність подальшого вивчення особливостей певних факторів, які зможуть допомогти підприємству ефективно функціонувати у вітчизняних умовах.

Підвищення ефективності діяльності підприємства ґрунтується на досягненнях науки і техніки, передового, вітчизняного і зарубіжного досвіду. Наскільки ефективно використовуються новітні досягнення науки і техніки, які є першоджерелами розвитку продуктивних сил, настільки успішніше вирішуються пріоритетні (щодо виробничих) соціальні завдання життєдіяльності суспільства.

Метою роботи є дослідження управління розвитком підприємства при використанні організаційної культури.

Система планування організаційного та технічного розвитку на підприємстві включає комплекс різноманітних планів, які взаємодіють один з одним та спрямовані на здійснення за цілями, предметом, рівнями, змістом та періодом планування. Важливо виділити фактори, які визначають склад та зміст цього комплексу: організаційна структура та профіль інноваційної діяльності підприємства; склад інноваційних процесів, які здійснюються; рівень кооперації при їх проведенні, масштаби та постійність інноваційної діяльності.

Основним завданням організаційного розвитку є забезпечення прискорення впровадження перерахованих вище елементів у діяльність підприємства в рамках стратегічних та поточних планів. Комплексне планування розвитку і підвищення ефективності діяльності повинне знаходити висвітлення в плані організаційного розвитку підприємства, показниках ефективності виробництва та планах капітальних вкладень і капітального будівництва (інвестицій).

Створення нових видів продукції та надання послуг, а також підвищення якості продукції, що випускається та послуг, що надаються, забезпечують заходи щодо створення й освоєння випуску нових видів

продукції та надання послуг, зняття з виробництва застарілих та підвищення якості продукції, що випускається, її модернізації, та підготовка продукції до сертифікації, розробка і впровадження нових прогресивних стандартів і технічних умов.

Впровадження прогресивної технології, механізації та автоматизації виробництва включає заходи щодо впровадження прогресивних технологічних процесів, нового устаткування, комплексної механізації й автоматизації виробництва, модернізації діючого устаткування. А це, в свою чергу, має приносити в організацію певні зміни. Саме тут на допомогу керівництву виступає організаційна культура підприємства.

В умовах інноваційної модернізації системи цінностей організації одним із провідних генераторів цінностей і моральних принципів організації стає керівник. Змісти й ідеали його життя незмінно впливають на всіх працівників підприємства. На практиці цей вплив каналізує через демонстрацію керівником свого відношення до значимого для життєдіяльності індивідів сторонам буття (у тому числі значимим аспектам виробничої життєдіяльності).

Існуючий спад і застій у економіці України неможливо перебороти традиційними методами, тому що розвиток і ідентифікація сучасного виробництва повинні майже цілком базуватися на нових рішеннях в галузі технології, техніки, організаційних форм й економічних методів господарювання, тобто різних нововведеннях, впроваджуваних у виробництво. Тому, як свідчить досвід розвинених країн, тією рушійною силою, що спроможна забезпечити економічну незалежність України, є лише інновації й інноваційний шлях розвитку. Україна може і повинна, не повторюючи шлях інших держав, використати й реалізувати свої потенційні переваги, знайти своє гідне місце на світовому ринку, посісти провідні позиції в тих сферах економічної діяльності, де вона має для цього умови. Це повинен бути процес, яким можливо цілеспрямовано й ефективно керувати, не покладаючись лише на дію ринкових регуляторів. Для підприємств на цьому важкому шляху необхідно використовувати певні важелі, до яких і відноситься організаційна культура. Розвинутою культурою володіють багато великих організацій із тривалою історією існування й великою чисельністю працюючих. Таких підприємств чимало в машинобудуванні, енергетиці, промисловості й в інших провідних галузях економіки

Бібліографічний список

1. Сухоруков А.І. Економіка і організація інноваційної діяльності. — К.: Інститут муніципального менеджменту та бізнесу. 2006. — 184 с.
2. Тарасюк Г.М., Шваб Л.І. Планування діяльності підприємства. — К.: Каравела, 2007. — 297 с.

ЛЕЩЕНКО А.Б., канд. техн. наук, доц.

СЕЛЮТИН Д.А.

Национальный аэрокосмический университет им. Н.Е. Жуковского

"Харьковский авиационный институт",

г. Харьков

ОТОБРАЖЕНИЯ КАРТОГРАФИЧЕСКИХ ОБЪЕКТОВ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ИНТЕГРИРОВАННЫХ ДАННЫХ

В настоящее время для получения полной информации о предприятии используются следующие способы отображения объектов на карте:

создание собственного картографического сервера;

использование API картографических сайтов (проектов) сторонних разработчиков (Visicom Maps, Google и т.д.) широко предлагаемые в сети Интернет.

В работе предложено приложение, которое использует Интернет сервисы и предоставляет возможность пользователям, имеющим Web-навигатор, просматривать подробную карту любого города Украины, пользоваться функциями геоинформационных систем (ГИС) (масштабирование, измерение расстояний и т.д.), и получать интегрированные данные из собственных баз данных на отображаемые карты. Для этого используется два механизма:

отображение геопривязанных объектов (корпоративному клиенту предоставляются адресная БД, которую он использует в собственных целях);

отображение геокодированных объектов в местной системе координат (предоставляется возможность в интерактивном режиме вводить информацию об объекте в БД, его координаты для привязки к карте, определять полигоны, формировать маршруты и т.д.).

Предлагаемое приложение представляет собой «тонкий» клиент, реализованный в трех уровневой архитектуре клиент-сервер. Первый уровень — интернет-навигатор (ввод данных, отображение информации), второй и третий (сервер приложений и БД) — СУБД Caché (InterSystems Caché®).

Приложение выполнено с использованием технологии Caché Server Page, фрагментов написанных на языке Java Script и Caché Object Script, что и обеспечивает высокую скорость работы приложения.

Библиографический список

1. Документация по СУБД Caché. [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://intersystems.ru/cache/index.html>.

2. Разработка объектно-ориентированных баз данных и знаний на основе постреляционной технологии Caché: учеб. пособие / А.Б. Лещенко, О.Е. Федорович, А.А. Антонов, С.А. Губка. — Х.: Нац. аэрокосм. ун-т «Харьк. авиац. ин-т», 2003. — 160 с.

МАЛЕЕВА О.В., д-р. техн. наук, проф.

ГЕТЬМАНСКАЯ А.Ю., асп.

Национальный аэрокосмический университет им. Н.Е. Жуковского

"Харьковский авиационный институт",

г. Харьков

ОЦЕНИВАНИЕ И ОБЕСПЕЧЕНИЕ КАЧЕСТВА ПРОЕКТНОЙ ДОКУМЕНТАЦИИ

Все документы, оформляемые на этапе инициации проекта, по отражаемым в них видам деятельности делятся на две группы: документы по общим и административным вопросам; документы по функциям управления.

Входная информация при формировании документов, за исключением некоторых случаев, никогда не может быть полной. Главными источниками ошибок исходных данных являются: сам исследователь; объект наблюдения; средства (инструменты и приборы) наблюдения и обработки данных; внешняя среда.

Характер генерируемых ошибок неодинаков. Эти ошибки принято делить в соответствии с этапами преобразования данных на три типа: синтаксические, семантические, прагматическими.

В работе предлагается качество проектной документации измерять комплексом показателей. Показатель точности и надежности информации, необходимой для составления проектной документации должен свидетельствовать о степени соответствия проектных знаний реальной среде реализации проекта. Достоверность информации — соответствие информационного сообщения действительному событию, или неискаженное отображение действительности. Достоверность характеризуется правильностью, точностью, надежностью, чувствительностью и устойчивостью. Точность отражает размеры отклонения документации от ее истинного значения, допуск, в пределах которого находится истинная величина. Надежность — степень вероятности, с которой появляются отклонения в пределах поля допуска. Оценки точности и надежности документации взаимосвязаны: чем шире установлен предел точности, тем с большей вероятностью он будет соблюдаться. Чувствительность — свойство документа реагировать на изменения или ошибки исходных данных. Документ будет устойчивым по отношению к исходным величинам, если их ограниченные по размеру изменения или ошибки вызывают изменение результирующего документа в определенных и практически допустимых пределах, которые составляют область устойчивости.

Разработка методов оценки и контроля перечисленных показателей позволила повысить качество проектной документации на этапе инициации проекта.

МОМОТ М.А., канд. техн. наук, доц.

ГОНЧАРЕНКО В.Н.

Национальный аэрокосмический университет им. Н.Е. Жуковского

"Харьковский авиационный институт",

г. Харьков

РАЗРАБОТКА ИНФОРМАЦИОННОЙ ТЕХНОЛОГИИ ОЦЕНКИ КРЕДИТНОГО РИСКА

В настоящее время, несмотря на достаточно хорошо развитую систему банковского обслуживания, возможно найти недостатки, которые могут повлечь негативные последствия в будущем. В условиях глубокого и продолжительного кризиса в Украине таким недостатком в банковской сфере стала система кредитования. Поэтому тема данной работы является актуальной.

Автоматизация деятельности банковской системы позволяет: 1) сократить время, затрачиваемое сотрудниками банка на выполнение регламентных процедур; 2) упростить процедуру действий с данными в период обслуживания клиента; 3) автоматизировать формирование, подготовку и вывод на печать документов; 4) автоматизировать расчет, суммы и срока выдачи кредита; 5) обеспечить взаимодействие с другими информационными системами банка.

Анализ механизма кредитования в банковской системе показывает, что он фактически задействует все основные подразделения коммерческого банка. Поэтому информатизация процесса кредитования в банках должна учитывать эти особенности.

Разработанная информационная автоматизированная подсистема управления отделом кредитования позволяет решить часть из указанных задач и представляет собой программный продукт, который обрабатывает информацию не только базы данных банков, но базы данных налоговой инспекции. Это позволяет получить более полные, точные и достоверные сведения о заемщике и поручителе — для определения их кредитоспособности.

Кроме того, разработанный программный продукт позволяет автоматически рассчитать сумму и срок выдачи кредита. При этом в программе производится оценивание кредитного риска, и выдаются конкретные рекомендации для лица, принимающего решение (эксперта по кредитованию).

Техническая реализация информационной автоматизированной подсистемы управления отделом кредитования представляет собой программное обеспечение, созданное с помощью Borland Delphi 7, база данных — Paradox. В дальнейшем подсистема может использоваться как вспомогательный модуль более сложных систем для автоматизации деятельности банка.

ДОМАШЕНКО М.Д., асп.
Сумський державний університет,
м. Суми

АНАЛІЗ НАУКОВИХ ПІДХОДІВ ДО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

На сучасному етапі розвитку економіки однією з головних цілей вітчизняних підприємств є забезпечення їх економічної безпеки. Для вирішення цього завдання науковці пропонують різні методи, які певною мірою можуть бути застосовані при управлінні економічною безпекою зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

Войнаренко М. пропонує управляти економічною безпекою підприємства на основі оцінки відхилень порогових показників. Його метод ґрунтується на основі спостережень за поточним станом справ на підприємстві та зіставленні його з нормативами і встановленими цілями, визначення реальних відхилень від наміченого шляху та прийняття необхідних управлінських рішень.

Ілляшенко С.М. пропонує визначати напрям підвищення рівня економічної безпеки за окремими складовими, на основі результатів інтегральної оцінки стану економічної безпеки підприємства, яка визначається залежно від оцінки рівня кожної складової економічної безпеки.

Ігнатенко А.В. пропонує управляти економічною безпекою шляхом інвестиційного регулювання інноваційної діяльності. Для реалізації цього завдання він пропонує проводити оцінку інноваційного потенціалу країни на основі методології Knowledge Assessment Methodology — КМА, яка включає аналіз кількісних та якісних показників. Наявність вичерпних кількісних і якісних даних дозволяє досліджувати інноваційний потенціал країни, проводячи порівняльний аналіз з іншими країнами світу.

Живко З.Б. пропонує управляти економічною безпекою підприємства шляхом мотивації персоналу. Даний метод ґрунтується на розробленні системи мотивації персоналу, яка безпосередньо впливає на результати його діяльності.

Процес управління економічною безпекою зовнішньоекономічної діяльності підприємства є досить складним і постійно змінюється залежно від чинників зовнішнього та внутрішнього середовища. За таких умов побудову процесу управління економічною безпекою зовнішньоекономічної діяльності підприємства слід здійснювати обравши ті методи забезпечення, які найбільш повно відповідають проблемним зонам підприємства, кваліфікації й уподобанням аналітика, що має здійснювати її побудову.

ПРОКОПЕНКО О.В., д-р. екон. наук, доц.
ЗАХАРКІНА Л.С.
Сумський державний університет,
м. Суми

ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА: СКЛАДОВІ, ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ

В сучасних економічних умовах, коли рівень конкуренції є дуже високим, актуальною науковою проблемою є створення адекватних підходів до оцінки потенціалу підприємств, що є характеристикою їх здатності реалізувати поточні і перспективні стратегії розвитку.

Всі складові потенціалу підприємства поділяють на два компоненти: об'єктивний — сукупність трудових, нематеріальних, матеріальних і природних ресурсів, залучених у виробництво, і таких, що можуть бути використані; суб'єктивний — здатність працівників і колективів до використання ресурсів і створення максимального обсягу матеріальних благ і послуг, а також здатність управлінського апарату підприємства до організації оптимального використання наявних ресурсів.

При більш детальному розгляді потенціалу підприємства виділяють окремі його складові. Існують методики оцінки складових потенціалу. На наш погляд, особливо розробленим є методичний апарат оцінки трудової, кадрової, економічної, виробничої його складових, менш досконаліми — соціальної, інтелектуальної, експортно-імпоротної та інших. Для розроблення адекватної стратегії розвитку потенціалу підприємства слід мати уявлення про стан і можливість розвитку всієї сукупності складових.

Аналіз літературних джерел свідчить, що підходи щодо визначення структури потенціалу підприємства є вкрай суперечливими. Частіше за все виділяють такі сукупності складових потенціалу:

- 1) кадрова, виробнича, інтелектуальна, фінансова, підприємницька;
- 2) виробничо-розподільча, організаційно-управлінська, маркетингова, фінансова;
- 3) виробничо-технологічна, науково-технічна, кадрова, фінансово-економічна та інноваційна;
- 4) конкурентна, виробнича, кадрова, фінансова.

Сучасні методи оцінки дозволяють оцінити і наочно представити потенціал за сукупністю його складових, встановити кількісні та якісні зв'язки між окремими елементами потенціалу, рівень його розвитку та конкурентоспроможності і на основі отриманих даних розробити управлінські рішення щодо підвищення та оптимального використання потенціалу.

Проте різні методи оцінки потенціалу мають свої недоліки та переваги. Одні з них враховують не повну сукупність складових, інші не враховують їх вагомість тощо, а тому не є універсальними. Це зумовлює необхідність розроблення універсальної методики оцінки, яка б дозволяла враховувати специфіку галузі та підприємства, або ж адаптації їх до такої специфіки (що є більш реальним у виконанні). Окрім того, в умовах постійних змін є необхідність оцінки адаптивного потенціалу підприємства.

ПЕТРУШЕНКО Ю.М., канд. екон. наук

ДУДКІН О.В., асп.

Сумський державний університет,

м. Суми

КОМПЛЕКС ЗАХОДІВ НЕЙТРАЛІЗАЦІЇ МОРАЛЬНИХ РИЗИКІВ СОЦІАЛЬНО ВІДПОВІДАЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Поняття моральних ризиків традиційно стосувалося аналізу страхових випадків проте моральні ризики та моральну шкоду можна аналізувати не лише у страховій діяльності. Оскільки центральним суб'єктом соціальної відповідальності є окреме підприємство, доцільним є розгляд цих явищ саме на мікрорівні. Авторами пропонується класифікація моральних ризиків соціально відповідального підприємства в залежності від зацікавлених груп, з якими взаємодіє підприємство (див. рис. 1).

До основних заходів здатних елімінувати *моральні ризики, що пов'язані з персоналом підприємства*, відносяться: утворення ефективної системи матеріального стимулювання, що полягає у виплаті заробітної плати в залежності від досягнутих результатів; моніторинг та контроль за діями персоналу; заробітна плата (соціальний пакет) вища ніж середня, що робить звільнення більш затратним для працівника; зростання заробітної плати у часі; освіта та навчання працівників; для деяких видів діяльності є можливим введення платежу за отримання дозволу на ведення професійної діяльності.

Серед заходів, що сприяють зниженню *моральних ризиків пов'язаних з необачністю рішень керівництва* і примушують менеджерів керуватися довгостроковими цілями розвитку є введення в компанії інституту партнерства, що забезпечує участь менеджерів у прийнятті управлінських рішень, розподілі прибутку та відшкодуванні спільних витрат.

Ще одним заходом по усуненню *моральних ризиків пов'язаних з розбіжністю короткострокових цілей масових власників цінних паперів та довгострокових цілей керівництва* є наділення різних груп власників різними правами на отримання дивідендів та правами на прийняття рішень стосовно розвитку компанії. Також способом елімінації моральних ризиків

є зменшення гарантованих виплат топ-менеджерам компанії у разі звільнення, а також встановлення такої системи виплат, яка ставить розмір оплати в залежність від діяльності підприємства.

Усунення моральних ризиків викликаних розбіжністю інтересів підприємства та груп впливу може бути досягнуто декількома методами: пошук множини соціальних проблем, які є вагомими для компанії і найбільш пріоритетними для груп тиску; взаємовигідне співробітництво між підприємством та суспільними організаціями; формування інформаційних джерел, що об'єктивно освітлюють діяльність підприємства за рахунок взаємодії зі ЗМІ, підготовки соціальних звітів, участь у конкурсах та рейтингах соціальної відповідальності.



Рис. 1. Класифікація моральних ризиків соціально відповідального підприємства

Важливою групою методів боротьби з зовнішніми моральними ризиками є ті, що спрямовані на *удосконалення відносин зі споживачами*. Для цієї групи ризиків основними методами боротьби є: проведення заходів для подолання інформаційної асиметрії з боку підприємства; моніторинг благонадійності споживачів продукції; виправлення недосконалостей контракту; внесення до угоди положень що забезпечують використання продукції у цілях, що не суперечать принципам соціальної відповідальності.

Таким чином можна стверджувати, що для соціально відповідального підприємства серед множини заходів по нейтралізації моральних ризиків існує група методів, які безпосередньо пов'язані з соціальною діяльністю, і це є безсумнівною перевагою у порівнянні з компаніями, які ігнорують соціальну відповідальність.

ШАПОВАЛ С.Н., канд. техн. наук, доц.

ХУДОЛЕЙ О.Г., канд. техн. наук, доц.

НЕГРЕЙ Т.А., ассист.

ГВУЗ "Донецкий национальный технический университет",

г. Донецк

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ВЛИЯНИЯ СТАВКИ НДС НА ЭКОНОМИЧЕСКУЮ ЭФФЕКТИВНОСТЬ И ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЭФФЕКТ ЭКСПОРТА ТОВАРА

В настоящее время многие экономисты и политики предлагают уменьшить установленную ставку налога на добавленную стоимость (ставку НДС). Это повлияет на величины налоговых льгот, предоставляемых государством экспортерам товаров, и, следовательно, на экономическую эффективность и экономический эффект экспорта товаров.

Исследования по определению влияния величины ставки НДС на экономическую эффективность и экономический эффект экспорта товара не проводились из-за отсутствия общепризнанной методики определения этих показателей.

Экономический эффект экспорта товара в работе [1] предложено определять как разницу между валовой прибылью от экспорта конкретного количества товара и валовой прибылью от реализации этого же количества товара на внутреннем рынке, то есть — как прирост валовой прибыли за счет экспорта товара.

Экономическую эффективность экспорта товара в работе [1] предложено определять как частное от деления экономического эффекта экспорта товара на количество экспортируемого товара, то есть — как прирост удельной валовой прибыли за счет экспорта товара.

В работе [1] установлены выражения для определения экономического эффекта и экономической эффективности экспорта по отдельно взятому и по всем контрактам на экспорт товара, а также приведены примеры определения этих показателей, подтверждающие их обоснованность и достоверность.

Для определения влияния величины ставки НДС на экономическую эффективность и экономический эффект экспорта в настоящей работе установлены выражения этих показателей в виде функций ставки НДС для отдельно взятого и для всех контрактов на экспорт товара.

Приведены примеры расчетов величин экономической эффективности и экономического эффекта экспорта товара по низкокачественным и высококачественным контрактам при уменьшающихся ставках НДС.

В работе [1] показателем качества контрактов на экспорт товара предложено считать коэффициент использования налоговой льготы, определяемый отношением экономического эффекта экспорта товара к возвращаемой экспортеру величине налога на добавленную стоимость (НДС) за экспортируемое количество товара. Если коэффициент использования налоговой льготы больше единицы, то такие экспортные контракты принято считать высококачественными, а если он меньше единицы, то такие экспортные контракты предложено считать низкокачественными.

В работе [1] установлены формулы для определения величин коэффициентов использования налоговой льготы для отдельных и для всех контрактов на экспорт товара, а также приведены примеры определения этого показателя, подтверждающие его обоснованность.

На основании результатов выполненных в настоящей работе расчетов, построены графики зависимостей экономических эффективностей и экономических эффектов экспорта товара по низкокачественным и высококачественным контрактам от ставки НДС.

Результаты выполненных расчетов и их графическая интерпретация показали следующее.

При уменьшении ставки НДС от 0,20 до 0 экономическая эффективность и экономический эффект экспорта товара по низкокачественным контрактам снижаются от положительных значений до отрицательных. Это говорит о том, что при уменьшении ставки НДС низкокачественные экспортные контракты могут превратиться из прибыльных в убыточные, если новая ставка НДС будет меньше критических для этих контрактов ставок НДС. Критическими являются такие ставки НДС, при которых экономическая эффективность и экономический эффект экспорта товара равны нулю.

При уменьшении ставки НДС от 0,20 до 0 экономическая эффективность и экономический эффект экспорта товара по высококачественным контрактам снижаются, однако, остаются положительными. Это говорит о том, что при уменьшении ставки НДС высококачественные экспортные контракты не превратятся в убыточные.

Установлені формули для визначення критических ставок НДС для окремих і для всіх контрактів на експорт товарів.

Приведені приклади розрахунків критических ставок НДС низькоякісних і високоякісних експортних контрактів на основі результатів яких встановлено наступне.

Позитивні значення критических ставок НДС присущі низькоякісним експортним контрактам. Це підтверджує те, що при зменшенні ставок НДС існує реальна можливість перетворення низькоякісних експортних контрактів з прибуткових в збиткові.

Негативні значення критических ставок НДС присущі високоякісним експортним контрактам. Це підтверджує те, що при зменшенні ставок НДС не існує реальної можливості перетворення високоякісних експортних контрактів з прибуткових в збиткові.

Бібліографічний список

1. С.Н. Шаповал, О.Г. Худолей, Т.А. Негрей. Визначення економічної ефективності і економічного ефекту експорту товарів / Управління соціально-економічними системами: проблеми і рішення. Під заг. ред. Е.В. Мартякової. — Донецьк: ГВУЗ «ДонНТУ», 2009. — 642 с.

АНДРОС С.В., канд. екон. наук, старш. викл.
ПВНЗ "Міжнародний університет фінансів",
м. Київ

САКАЛОШ Т.В., канд. екон. наук, старш. викл.
НТУУ "Київський політехнічний інститут",
м. Київ

КЛАСТЕРИ У СТРУКТУРНІЙ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕКОНОМІКИ: УКРАЇНА, РУМУНІЯ, ЄС

1. Застосування кластерного механізму дозволяє певним чином нівелювати наслідки структурних змін в економіці та на якісно новому рівні розвивати промисловий комплекс держави. Зокрема, економічне зростання країн, які інтенсивно розвиваються (Бразилія, Росія, Індія, Китай) на фоні загальносвітової тенденції рецесії та спаду економік, доводить, що розвинутий промисловий потенціал, об'єднаний у формі виробничих кластерів, забезпечує гарантії стійкості соціально-економічних систем від непередбачуваних негативних зовнішніх впливів. Зазначені країни з меншими втратами подолали фінансово-економічну кризу, насамперед, за рахунок розвинутому промислового потенціалу. Кластери, як одна із форм організації взаємодії підприємств,

дають змогу гармонізувати процес успішної реалізації зазначеного потенціалу. Досвід Румунії та України у реалізації кластерного підходу доводить його перспективність через схожість внутрішніх соціально-економічних проблем обох країн.

2. Кластер являє собою об'єднання підприємств, розташованих в межах певного регіону, які мають тісні технологічні й виробничі зв'язки, є постачальниками і споживачами продукції один одного. Сутність кластерного підходу полягає у тому, що ізольовано компанія не в змозі в умовах конкуренції бути інноваційною.

3. У Європі найбільш динамічні кластерні програми здійснюються в Австрії, Бельгії, Великобританії, Німеччині, Греції, Данії, Ірландії, Норвегії, Франції, Фінляндії, Швеції. Значна їх концентрація спостерігається у найбільш промислово розвинених регіонах. Серед них: «Північ-Центр» Італії; Баден-Вюртемберг і Баварія в Німеччині; Кембридж і регіон М4 у Великобританії; Ліон, Безансон і Монпельє у Франції.

4. У більшості промислових округів Румунії інвестиційними донорами виступили італійські компанії. Щорічно в Румунії виникають близько 1000 нових італійсько-румунських компаній, у 2005 р. — налічувалося понад 17000 таких структур, серед яких успішно діють 4500 компаній із сумарним штатом 500 тис. чол. (за даними Італійського інституту зовнішньої торгівлі). У 2005 р. у регіоні Тімішоара функціонувало 5323 іноземні фірми, з яких 1638 керували італійські компанії. Спеціалізація кластеру Тімішоари — виробництво взуття за італійською технологією. Нині промислові округи — кластери Румунії розташовуються у наступних регіонах країни: кластери текстилю та пошиття одягу на північному Сході і північному Заході країни; кластери машинобудування — у регіоні Бухарест-Ілхор та на південному Сході; кластери деревообробки — у Центрі та на північному Заході; кластери продуктів харчування — у Південних регіонах; хімічні кластери — у Бухаресті.

Визначальним зовнішнім чинником кластеризації у Румунії стали процеси делокалізації як одного із проявів глобалізації. Зокрема, інвестування у виробничий аутсорсінг італійськими компаніями у регіоні Тімішоари пояснюється насамперед різницею витрат на оплату праці в Північній Італії та Румунії.

5. Аналогічно румунському вітчизняний успішний досвід кластеризації пов'язаний з аутсорсингом виробничих потужностей із країн Центральної Європи у Закарпатті (у межах колишніх СЕЗ та ТІР), який передбачений процесом розширення Європейського союзу. Широкого розвитку виробничий аутсорсінг отримав у прикордонних районах з Угорщиною, Словаччиною та Румунією (Ужгородський, Мукачівський, Берегівський, Виноградівський, Хустський, Тячівський, Рахівський райони). Спеціалізацією кластерів є машинобудування,

електронна, легка, деревообробна та переробна промисловості. Виробничі кластери, які створені за кошти іноземних інвесторів, орієнтовані переважно на експорт продукції до країн-донорів. Кількість зайнятих у 2007 році становила близько 16 тис. чол.

6. Кластерний розподіл за країнами наведено у табл. 1. Зокрема, 20 регіонів ЄС мають високий рівень доходу, чотири з них належать до високотехнологічних кластерів 1 і 2. Регіони з середнім і вище середнього рівнем доходу належать до кластерів 4 і 5. Лідерами з регіональної кластеризації є Стокгольм і Вастверідж у Швеції, Етела-Суомі у Фінляндії, Обербаерн, Штутгарт і Карлсруе у Німеччині, Нурд-Брамант у Нідерландах.

Таблиця 1

Кластерний розподіл за країнами

Країни	Кластер 6	Кластер 5	Кластер 4	Кластер 3	Високотехнологічний кластер 1	Високотехнологічний кластер 2
Кількість регіонів	56	65	28	16	3	3
Австрія	1	8				
Бельгія		2	1			
Німеччина		28		10		2
Греція	13					
Іспанія	12	3	2			
Фінляндія		1	3	1	1	
Франція	9	11		2		
Ірландія		2				
Італія	14	6				
Нідерланди		4	6	1		1
Португалія	7					
Швеція			4	2	2	
Великобританія			12			
Румунія				3		
Україна				2		

7. Для формування кластерів в Україні особливого значення набуває процес визначення галузевої спрямованості регіону країни. Етапи процесу формування кластеру повинні передбачати наступну послідовність заходів з визначення: 1) галузевої спрямованості промисловості регіону; 2) ступеню пріоритетності галузі для регіону та країни в цілому з позицій базовості для країни/регіону, а також можливості імпортозаміщення; 3) промислового потенціалу галузі та сукупності підприємств, на базі яких формуватиметься кластер; 4) «точок дотику» та «слабких ланок» у діяльності вибірки підприємств тощо.

ЖАВОРОНКОВА Г.В., д-р. екон. наук, проф.
Національний авіаційний університет,
м. Київ

УПРАВЛІННЯ СОЦІАЛЬНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ КОРПОРАТИВНОГО БІЗНЕСУ

Ідеї корпоративної соціальної відповідальності (КСВ) всього декілька десятків років. Розмова про те, що зобов'язання корпорацій перед суспільством не повинні обмежуватись економічними і правовими рамками, зайшла ще в 60-70-х роках минулого століття — коли в річних звітах та рекламних кампаніях все частіше стало фігурувати слово "екологія". В 80-х прийшов час соціальних аудитів. Аналітики почали оцінювати діяльність компаній ще й з точки зору етичності їх поведінки по відношенню до співробітників, клієнтів, інвесторів, постачальників тощо.

Вагомий внесок у дослідження питань, пов'язаних з розвитком соціальної відповідальності бізнесу, в тому числі корпоративної відповідальності, зробили зарубіжні вчені: А. Боен, К. Девіс, Ф. Котлер, Н. Лі, М. Портер, М. Фрідман та інші. Останнім часом даній проблемі присвятили свої праці і науковці пострадянського простору, серед них є такі: А. Аверин, С. Гончаров, Н. Кричевський, Л. Савицька, І. Савченко, С. Туркін, але дана проблема вимагає продовження наукових досліджень та розробки практичних рекомендацій.

Концепція корпоративної соціальної відповідальності була запропонована К. Девісом у 1975 р. Вона охоплює п'ять ключових положень:

1. Соціальна відповідальність виникає із суспільної влади. Органи влади мають створювати умови і показувати приклади соціальної відповідальності.

2. Бізнес повинен діяти як двостороння відкрита система: з одного боку, враховувати вплив суспільства, ринкові сигнали, а з іншого — бути відкритим у своїх операціях для громадськості.

3. Соціальні витрати мають бути ретельно прораховані й розглянуті з погляду правомірності їх віднесення до собівартості виготовленої продукції (послуги).

4. Соціальні витрати, що розподіляються за кожним продуктом, послугою, видом діяльності, в остаточному підсумку оплачуються споживачем.

5. Ділові організації, як і громадяни, залучаються до відповідальності за розв'язання поточних соціальних проблем, які перебувають за межами звичайних сфер їх діяльності.

Програми соціальної відповідальності бізнесу класифікують за принципом направлення інвестицій: загальні екологічні програми,

внутрішньофірмові соціальні програми, регіональні та національні соціальні програми.

В якості моделі кількісного і якісного визначення економічних, соціальних та екологічних параметрів діяльності корпорацій використовується Концепція потрійного результату діяльності (triple bottom line) — теорія і практика ведення бізнесу, яка концентрує увагу корпорацій не тільки на економічній, але й на екологічній і соціальній доданій вартості, що вони її створюють або, навпаки, руйнують. У вузькому розумінні терміну, принцип потрійного фактору використовується з метою подальшого звітування перед громадськістю.

Корпоративна соціальна відповідальність має здійснюватись на трьох рівнях:

базовий рівень передбачає виконання наступних обов'язків: сучасна сплата податків і заробітної плати, можливо надання нових робочих місць і збільшення штату;

другий рівень передбачає забезпечення робітників адекватними умовами не тільки роботи, але і життя: підвищення рівню кваліфікації робітників, профілактичне оздоровлення, будівництво житла, розвиток соціальної сфери;

третій вищий рівень відповідальності передбачає благодійну діяльність.

Так, М. Портер акцентує увагу на тому, що багатьом корпоративним соціальним програмам не вистачає стратегічного фокусу, що вони фрагментальні і тому ні компанії, ні суспільство не можуть отримати від них повномасштабних вигод.

Досвід розвитку КСВ розвинених країн показав, що споживача турбує як співвідношення ціни-якості продукції, так і «гуманне соціальне обличчя» виробника. Все частіше споживачі обирають соціально відповідальні підприємства: купують продукцію, інвестують грошові внески в акції, пов'язують з ними власну трудову кар'єру.

Таким чином, корпорації, що мають за стратегічну мету довгострокове перебування на ринку, повинні бути зацікавлені у здоровому суспільстві та формуванні повноцінних зв'язків зі спільнотами. Соціальне партнерство та довгострокові соціальні інвестиції постійно просувають імідж і ділову репутацію підприємства в глобальному просторі. Чим прозоріша та привабливіша репутація, тим більша ринкова вартість акцій. Головною метою соціального партнерства має бути налагодження конструктивної взаємодії між трьома силами: державні структури, некомерційні організації та комерційні підприємства.

Необхідність соціального внеску в розвиток і процвітання країни в цілому чи певного регіону потребує вирішення більшої кількості задач, ніж вимагає законодавство чи комерційні інтереси, тому важливість соціальної відповідальності бізнесу в майбутньому буде тільки зростати.

ЖИКАЛЯК Н.В., канд. геол. наук
ГРГП "Донецкгеология",
г. Донецк

ОСОБЕННОСТИ УСТОЙЧИВОГО НЕДРОПОЛЬЗОВАНИЯ В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ

Структура минерально-сырьевой базы основных промышленных регионов Украины по степени геологической изученности и подготовленности месторождений к промышленному освоению в целом благоприятна и свидетельствует о возможности удовлетворения потребностей местной промышленности по основным традиционным видам минерального сырья на длительную перспективу. В то же время, несмотря на общий спад объемов горнопромышленного производства, по некоторым видам полезных ископаемых проблема обеспечения потребителей и инновационно-инвестиционных направлений дальнейшего их развития остается весьма актуальной уже сейчас и критической на период после 2020 г.

При условии формирования с 2021 по 2030 гг. единой промышленно-экономической системы Украины как органической части общеевропейского пространства реализация макроэкономических показателей потребности Украины в топливно-энергетических и минерально-сырьевых ресурсах позволит осуществить эволюционный переход на преимущественно инновационное развитие украинской экономики. Вместе с тем в условиях открытой рыночной экономики, по-видимому, следует рассматривать как малоэффективные для создания новых конкурентоспособных отраслей и секторов горной промышленности месторождения и участки цветных и редких металлов, которые на протяжении многих лет обосновывались в Украине как приоритетные и базовые для будущего промисвоения.

Дальнейшее совершенствование минерально-сырьевой базы Украины в условиях открытого рынка требует сбалансированного развития традиционных для Украины полезных ископаемых, а по перспективным и неосвоенным видам — системного учета и интеграции экономических, конъюнктурных, социальных и природоохранных факторов в соответствии с тенденциями роста экономики горнорудных регионов, государства в целом и сопредельных европейских стран, прежде всего, России и Польши.

Эффективное использование такого потенциала в условиях свободного рынка будет содействовать внедрению передовых технологий и высокоразвитого энерго- и ресурсосберегающего производства, вывода экономики Украины на путь стабильного инновационного развития и повышения жизненного уровня украинского народа. Для этого необходимо оптимизировать минерально-сырьевую базу страны в соответствии с

перспективами развития основных отраслей промышленности и экономики Украины на период до 2030 г., реконструировать и модернизировать действующие предприятия минерально-сырьевого комплекса для выпуска более качественной высоколиквидной продукции. Необходимо также определить современную и перспективную рыночную стоимость месторождений полезных ископаемых и условий недропользования с учетом применения экологически щадящих инновационных технологий и целесообразности формирования с Российской Федерацией общего минерально-сырьевого рынка.

С целью улучшения инвестиционной привлекательности объектов минерально-сырьевого комплекса Украины необходимо усовершенствовать с учетом европейского и российского опыта отечественную систему налогообложения недропользования путем ввода специальных налогов бонуса и роялти (по другим предложениям единого налога на добычу), которые будут учитывать размеры месторождений, условия залегания, качество полезных ископаемых, экономико-социальные условия горнодобывающих регионов и другие факторы. Создать оптимизированную систему многовариантного минерально-сырьевого обеспечения Украины стратегическими видами полезных ископаемых на период до 2030 г. и дальнейшую перспективу с реализацией перманентной стратегической схемы: прогнозные ресурсы → перспективные запасы → промышленные запасы → добыча → производство продукции → потребление → воспроизводство минерально-сырьевой базы. Одновременно необходимо ввести в практику ежегодного планирования Госзаказа по развитию минерально-сырьевой базы страны задания по приросту не только физических объемов запасов и ресурсов полезных ископаемых, но и по приросту валовой и эффективной (ликвидной) их стоимости, а также инновационно-инвестиционной значимости разведанных запасов и перспективных ресурсов.

Следовательно, рациональное экологически щадящее недропользование для настоящего и будущего Украины должно иметь стратегическое значение. В современных условиях с переходом до открытой экономики и рыночных принципов развития создаются благоприятные условия и возможности конвертации имеющегося в стране минерально-сырьевого ресурса в социально значимый технологический ресурс: эффективные технологии природопользования, региональную инфраструктуру и благосостояние граждан. Рациональность использования невозобновляемых ресурсов недр обеспечит также наиболее полное извлечение из геологической среды запасов полезных ископаемых и комплексность использования добываемого минерального сырья на всех стадиях освоения и переработки, что, бесспорно, соответствует общественным интересам настоящего и будущего поколений Украины.

КОЧУРА И.В., канд. экон. наук, доц.
ДОВГАНЬ П.С.
ГВУЗ "Донецкий национальный технический университет",
г. Донецк

ПОТЕНЦИАЛ УГОЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ: ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ И КЛАССИФИКАЦИЯ

На территории Донбасса уже более 200 лет производится подземная добыча угля. Уголь используют как технологическое сырье (в виде кокса) в черной металлургии и химической промышленности (коксовые газы) для производства минеральных удобрений и пластмасс, а также уголь используют как энергетическое сырье для производства электроэнергии на ТЭС, для отопления жилищ.

Основной задачей любого предприятия является получение прибыли. Однако, когда дело касается отечественной угольной промышленности, то речь идет, в первую очередь, о выходе из убыточного состояния. Об этом свидетельствует также и значительная часть угольных предприятий Донбасса, функционирующих в убыточном состоянии и находящихся на господдержке, которая на некоторых шахтах составляет до 1500% себестоимости. При этом закрытие таких шахт представляет собой серьезную угрозу затопления подземными водами прилегающих территорий.

Специфика угольного предприятия заключается в следующем: цикличность развития, монопродуктивность, нестационарность предмета труда, высокая степень износа оборудования, тяжелые и небезопасные условия труда, а также зависимость от постоянно ухудшающихся горно-геологических условий.

В свете этих и других многочисленных проблем угольной промышленности проблема оценки потенциала угольного предприятия имеет особую актуальность, так как потенциал определяет способность того или иного предприятия к дальнейшему развитию и функционированию.

Вопросом оценки потенциала, в том числе, угольной промышленности, занимались такие ученые, как Евдокимов Ф.И., Добров Г.М., Коренков О.В.

Рассмотрена сущность категории «потенциал» и основные подходы к ее определению. Проведенное исследование показало, что нет определенности и согласованности в толковании рассматриваемой категории. На основании обобщения рассмотренных определений было дополнено и усовершенствовано понятие потенциала угольного предприятия и классифицированы его составляющие.

Потенциал угольного предприятия — комплексное понятие, включающее в себя различные виды потенциала, связанные с основными направлениями деятельности предприятия (см. рис. 1).

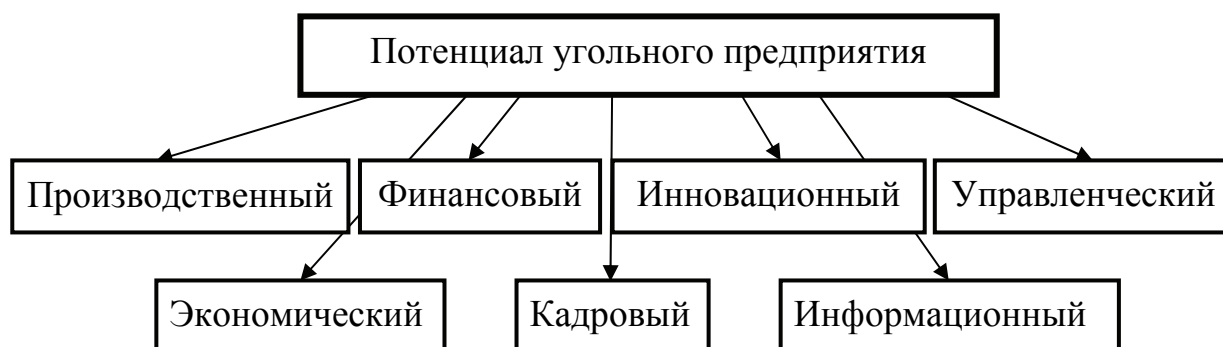


Рис.1. Классификация разделов потенциала угольного предприятия

Производственный потенциал определяют как оптимальное использование имеющихся на предприятии ресурсов. Предлагается выделить здесь основные из них — количество и качество запасов, материалы, оборудование, а также используемые горно-геологические и горнотехнические способы отработки угля.

Экономический потенциал предприятия — это эффективность использования им ресурсов, а также экономическая и социальная эффективность для национальной экономики. Экономическая эффективность предприятия определяется на основе затрат и уровня освоения производственной мощности.

Финансовый потенциал определяется способностью достижения максимально возможного финансового результата. Основными характерными составляющими финансового потенциала являются собственный, заемный и вложенный капитал.

Кадровый потенциал в значительной мере определяет систему менеджмента на предприятии. Эффективность данной категории определяется численностью персонала, его качественным составом, системой мотивации персонала, а также интеллектуальным ресурсом.

Инновационный потенциал — это обобщенная характеристика возможностей предприятия совершить впервые или восстановить эффективные нововведения на основе использования собственных и заемных ресурсов. Нововведения могут коснуться и необходимы по всем направлениям деятельности предприятия. Однако наибольшего внимания из них заслуживают маркетинговые и научные исследования.

Информационный потенциал отображает, в первую очередь, информационную обеспеченность предприятия, степень полноты и точности информации, необходимой для принятия решений. Можно выделить такие обязательные составляющие информационного потенциала, как информационная обеспеченность, степень полноты и точности информации, существующая информационная система на предприятии, а также автоматизированные средства обработки и передачи информации.

Управленческий потенциал — это способность эффективного функционирования системы управления предприятия.

Из всех действующих на данный момент шахт, значительная часть из них по своим техническим, экономическим и другим характеристикам не может не при каких обстоятельствах выйти на безубыточный уровень, поэтому вложение средств в них не будет эффективным. Для эффективной концентрации вложения средств в перспективные объекты угольной промышленности необходимо дальнейшее изучение потенциала угольного предприятия, методов его оценки и определения зависимостей между его составляющими.

Библиографический список

1. Управление производственным потенциалом угледобывающих предприятий. Монография / Мартякова Е.В., Скаженик В.Б., Кравченко А.А. и др. — Донецк: ДонНТУ, 2008. — 340 с.
2. Добров Г.М., Тонкаль Е.В., Савельев А.А. Научно-технический потенциал: структура, динамика, эффективность. — К.: «Наукова думка», 1987. — 347 с.
3. Коренков О.В. Управление потенциалом развития предприятий. Монография. — К.: ГРОТ, 2004. — 289 с.
4. Евдокимов Ф.И., Мизина О.В. Исследование категории «экономический потенциал промышленного предприятия» // Научные труды ДонНТУ. Серия: экономическая. Выпуск 75. — 2004. — С.54–59.
5. Фесенко И.А. Экономическая оценка инновационного потенциала угледобывающих предприятий. — Луганск: СНУ им. В.Даля, 2003 — 178 с.

ГОЛКІН І.В., наук. співроб.
ДУ "Інститут економіки і прогнозування НАН України",
м. Київ

ЩОДО ВІДМІННОСТЕЙ КОНЦЕСІЇ ВІД ТРАСТУ

Динаміка соціально-економічних перетворень у суспільстві формується під впливом кардинальної трансформації відносин власності, що передбачає теоретичне і практичне обґрунтування нових стосунків і привласнення результатів. Спрямованість трансформації відносин власності в сучасному українському суспільстві визначається посиленням ролі приватної власності, виникненням нових форм у сфері управління державною власністю, серед яких концесія, лізинг, траст. Розглянемо, чим відрізняються концесія та довірче управління (траст).

Об'єктом концесії (як угоди між державою або місцевою владою (концесієдавцем) та бізнесом, яка фіксує умови використання бізнесом публічної власності) може бути будь-яка публічна власність або деякі види господарської діяльності, що відносяться до державної монополії. Держава

зберігає право власності та контрольні функції на об'єкти концесійних відносин; держава надає концесіонеру лише права на користування об'єктом своєї власності на платній (в бюджети всіх рівнів) та зворотній основі. Концесії встановлюють достатньо жорсткі, довгострокові та юридично оформлені відносини між державою та приватним капіталом; здійснюється суворий контроль за діяльністю концесіонера; держава має достатньо важелів впливу на концесіонера у разі порушення ним умов угоди, а також при виникненні необхідності захисту суспільних інтересів (скасування концесійної угоди, повернення об'єктів в державне управління або передавання його іншому суб'єкту господарювання).

Концесії зменшують фінансове навантаження на державу, оскільки концесіонер здійснює всі витрати щодо фінансування, управління та експлуатації об'єктів суспільної власності, які надані в концесію за власний рахунок.

Концесії дозволяють створити умови та передумови для ефективного функціонування, оптимального управління і розвитку державних об'єктів та об'єктів, які знаходяться у власності територіальних громад; спростити процес прийняття інвестиційних, кадрових, фінансових та інших рішень; сформувати конкурентні ринки щодо окремих сегментів публічної власності. Концесійні відносини дозволяють залучати приватний капітал, в тому числі іноземний, без втрати стратегічного контролю над життєво важливими системами та об'єктами країни; забезпечувати реальне партнерство держави і приватного сектору на пріоритетних напрямках реформування. Концесії сприяють більш повній реалізації принципів соціальної справедливості при оптимізації втручання держави в економіку. Концесіонер відповідно до своїх критеріїв ефективності здійснює політику господарювання, а держава контролює та регулює його діяльність; концесіонер має достатні гарантії повернення інвестицій, оскільки держава як партнер несе певні ризики щодо забезпечення мінімального рівня рентабельності.

Концесійна модель дозволяє отримати оптимальне співвідношення стратегічного контролю з боку держави за бізнесом з максимально можливою господарською свободою бізнесу на об'єкті державної власності. Концесійні відносини включають в себе елементи різних видів зобов'язань (оренда, довірче управління, підряд та ін.). Відмінність концесії від інших видів відносин визначається метою, з якою держава вступає у ці відносини. Основна мета держави в цьому випадку полягає у залученні приватних інвестицій для якісного покращення та підвищення ефективності використання державного майна, не включеного в господарський обіг, а також для створення нового майна.

Траст (довірче управління) — це угода між державою або місцевою владою (довірителем) та бізнесом (довіреною особою) стосовно здійснення довірчих операцій (представницької діяльності) з об'єктом довірчого управління від імені, за рахунок та в інтересах довірителя. Ризики

випадкової загибелі майна, а також ризику можливих збитків від довірчого управління майном несе довірена особа. Майно, передане в довірче управління, підлягає поверненню довірителю після закінчення дії довірчого договору. Довірена особа здійснює управління майном в інтересах довірителя або вказаного ним вигодонабувача, що не передбачає здійснення інвестицій за рахунок довіреної особи. Трастовий договір, на відміну від концесійної угоди, укладається на обмежений термін, який не перевищує 5 років. Довірча особа має право на винагороду (яка передбачається трастовим договором) та відшкодування необхідних витрат, які були понесені при довірчому управлінні, за рахунок доходів від використання даного майна. Натомість, згідно з концесійною угодою, навпаки, концесіонер сплачує концесієдавцю (власнику майна) концесійну плату.

НИКИФОРЕНКО В.Г., канд. екон. наук, доц.
Одеський державний економічний університет,
м. Одеса

УПРАВЛІННЯ ЗНАННЯМИ В СУЧАСНІЙ ОРГАНІЗАЦІЇ

Незважаючи на широту й різнобічність розгляду проблем розвитку людського потенціалу, як і раніше залишається безліч невирішених питань, що вимагають серйозної уваги як з теоретичної, так і із практичної сторін. Продовжує залишатися дискусійним цілий ряд теоретико-методологічних і прикладних проблем, у тому числі тих, що стосуються забезпечення відповідності персоналу сучасних організацій вимогам економіки знань.

Відтак, існує визначена потреба у більш чіткому визначенні належних дій щодо практичної реалізації завдання розвитку людських ресурсів на мікрорівні, що й складає мету нашого дослідження.

Завдання сучасного менеджменту вимагає кращої роботи зі знаннями й інноваціями, а також їх комерціалізації, що й припускає впровадження управління знаннями в систему управління організацією, а також виділення управління знаннями в окрему область діяльності керівництва й працівників.

Наукова концепція управління знаннями є комбінацією окремих аспектів управління персоналом, управління розвитком організації, інноваційного менеджменту, ресурсної теорії, а також використання нових інформаційних технологій в управлінні організаціями.

Загальноприйнятого значення цього терміна поки ще немає. Управління знаннями розглядають як діяльність, яка забезпечує інтегрований підхід до створення, збору, організації, доступу й використанню інформаційних ресурсів організації.

Досить важко надати визначення тому, що поки ще не має надійних методів виміру й оцінки. Усі наявні визначення не виключають, а, як

правило, доповнюють один одного. На наш погляд управління знаннями потрібно розглядати як управління інтелектуальним капіталом організації. Це означає, що необхідно управляти структурним капіталом організації з урахуванням і взаємозв'язку з управлінням розвитком людського капіталу. Такий підхід дозволяє розглядати управління знаннями як процес, у результаті якого відбувається планування, збір, реєстрація, систематизація, нагромадження, зберігання, коректування, створення, захист, поширення необхідних організації знань із метою ефективного їхнього використання в інтересах організації.

Зміна поведінки організації є результатом взаємодії окремих працівників і груп працівників усередині організаційного середовища в процесі поширення знань. На наш погляд, система управління знаннями повинна включати п'ять великих підсистем — планування, збір, систематизація, капіталізація й розподіл знань. Кожна підсистема повинна бути надійно захищена з використанням належних для цього засобів.

Саму програму впровадження системи знань доцільно, на наш погляд, розділити на кілька етапів:

- створення (відновлення) карт компетенцій робочих місць;

- інвентаризація компетенцій;

- виявлення потреб у навчанні й розвитку;

- вибір методів і форм навчання, складання графіка й бюджету навчання.

Таке навчання повинно будуватися на наступних організаційних принципах:

- комбінація навчання на робочих місцях з теоретичним навчанням у групах;

- відносно невелика тривалість занять — від 0,5 години до 1 години;

- швидке реагування на виникаючу необхідність і навчання по тих або інших аспектах забезпечення якості;

- організація навчання малими групами (або індивідуально — до одного співробітника);

- широке використання тренінгу при вивченні питань у групах;

- обов'язкове застосування на практиці того, що вивчено на робочих місцях або в групах (після відповідного тренінгу);

- розробка й забезпечення тих, що навчаються, різноманітними інструкціями, навчальними матеріалами;

- формування власного корпусу інструкторів навчання.

Характеризуючи навчання в системі управління у цілому, можна з повною впевненістю констатувати, що це повинно бути так зване навчання дією, тому що саме таке навчання, за своїми особливостями, більшою мірою відповідає вимогам і принципам загального управління.

Очевидно, що створення системи управління знаннями на виробництві вимагає часу, підготовки менеджерів з управління знаннями, значних фінансових витрат. Однак, переваги, які обіцяють ці системи безсумнівні:

зменшується ризик інвестицій в освіту працівників підприємства за рахунок перетворення індивідуальних знань і компетенцій працівника (людського капіталу) у структурний капітал організації (у вигляді патентів, інформаційних баз даних, «know-how» і т.д.);

відбувається більш ефективна організація професійного навчання й розвитку працівників за рахунок використання системних підходів і сучасних інформаційних технологій;

здійснюється ефективне управління професійною підготовкою, перепідготовкою, підвищенням кваліфікації шляхом оптимального використання програм додаткової професійної освіти;

підвищується безпека роботи підприємств, особливо тих, що експлуатують небезпечні виробничі об'єкти, внаслідок визначення необхідних компетенцій персоналу, їх автоматизованого контролю, зіставлення з необхідним рівнем і визначення потреби в навчанні;

підвищується ефективність управління людськими ресурсами підприємства в цілому за рахунок прийняття більш об'єктивних рішень при оцінці їх діяльності, плануванні кар'єри, делегуванні повноважень.

САГЕР Л.Ю., асп.
Сумський державний університет,
м. Суми

ФОРМУВАННЯ ВНУТРІШНІХ КОМУНІКАЦІЙ ЯК НЕОБХІДНА УМОВА ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

В умовах ринкової економіки принциповим є формування таких механізмів управління підприємством, які б забезпечили його ефективне функціонування. Одним із шляхів розв'язання проблеми є використання маркетингових комунікацій як інструменту впливу на внутрішнє та зовнішнє середовище підприємства. Варто зазначити, що саме внутрішні комунікації (канали зв'язку між різними рівнями, підрозділами, категоріями персоналу) відіграють провідну роль у розвитку підприємства, адже якість обміну інформацією може прямо вплинути на формулювання цілей організації та ступінь їх реалізації.

Аналіз поглядів фахівців у сфері управління маркетинговими комунікаціями (Д. Аакера, М. Портера, Т. Амблера, Дж. Бернета, Ф. Котлера, Ж.Ж. Ламбена, Е. Голубкової, Є. Попова, М. Рюміна, Я. Бронштейна, А. Войчака, В. Королька, Т. Лук'янець, Т. Примака, Г. Почепцова, Є. Ромата та ін.) дозволив уточнити значення комунікацій на підприємстві як: 1) інструмента інтеграції всіх видів діяльності; 2) середовища та механізму управління; 3) засобу забезпечення гнучкості та адаптивності підприємства; 4) інструмента розвитку кадрового та

інноваційного потенціалу; 5) інструмента формування організаційної культури на основі цілісності цілей та цінностей. Все зазначене дозволяє віднести комунікації до стратегічних ресурсів, що мають велике значення для стійкого функціонування підприємства.

Розглянемо основні цілі побудови системи засобів внутрішніх комунікацій (ВК), досягнення яких є необхідною умовою для ефективного управління підприємством:

створення командного духу, об'єднання, згуртованість як основи для вирішення поставлених завдань;

формування лояльності до керівництва підприємства, що сприяє як більшому ступеню керованості, так і менш болісному впровадженню змін та нових методів роботи;

пояснення стратегії розвитку підприємства, змісту нововведень та змін, інформування персоналу (згідно досліджень [2, с. 26] 84% співробітників, які розуміють, що саме робить їх бізнес успішним, хочуть допомогти у його досягненні);

розвиток професійних мотивації та кругозору персоналу;

формування корпоративної культури та образу підприємства;

формування «путівника» компанією (у великих, диверсифікованих корпораціях).

При цьому основним бар'єром на шляху досягнення зазначених та ряду інших комунікаційних цілей є недирективний характер більшості засобів інформування (працівника не можна примусити повноцінно користуватися інструментами внутрішніх комунікацій). Якщо характер (зміст) повідомлення не привертає уваги, не цікавить або не відповідає потребам співробітника, то така система ВК ніколи не буде ефективною, скільки б ресурсів в неї не вкладалось. Інші перешкоди [1; 2] ефективного функціонування міжособистісних та формальних (організаційних) комунікацій на підприємстві подані в табл. 1.

Таблиця 1

Перешкоди при формуванні ефективних комунікацій

Міжособистісні комунікації	Організаційні комунікації
Перешкоди	
Індивідуальне сприйняття та інтерпретація змісту повідомлення Неточність у тлумаченні значення слів, жестів, інтонації, міміки тощо Труднощі в отриманні зворотного зв'язку Обмеженість інформаційної ємкості сприйняття (короткочасної пам'яті) Невміння слухати іншу людину тощо	Спотворення змісту повідомлення Інформаційне перевантаження існуючої системи комунікацій Невідповідність способу передачі інформації її сприйняттю Некомпетентність працівників Неефективність організаційної структури Проблема адресності повідомлення тощо

Відтак, для підвищення ефективності комунікацій необхідно чітко пояснювати повідомлення, демонструвати розуміння, відвертість у розмові, стежити за своєю поведінкою та реакцією співрозмовника; координувати інформаційні потоки в організації, спрощувати схеми обміну інформацією, звертати увагу на інтонацію повідомлення та однозначність його інтерпретації, використовувати сучасні технології для точнішого і швидшого обміну даними, комплексно застосовувати різні засоби ВК з урахуванням наявності різних модальностей сприйняття цільовими групами. Але, перш за все, для ефективної побудови системи ВК в її основу має бути покладений принцип зворотного зв'язку. Тільки тоді буде досягнута основна мета застосування ВК — формування за рахунок підвищення рівня лояльності та вмотивованості персоналу здорової корпоративної культури, яка підтримує стратегію розвитку бізнесу та допомагає досягти мети підприємства.

Таким чином, результати даного дослідження можуть бути покладені в основу подальших розробок з використання ВК на підприємствах.

Бібліографічний список

1. Павленко А.Ф. Маркетингові комунікації : сучасна теорія та практика: монографія / Павленко А.Ф., Войчак А.В., Примак Т.О. — К.: КНЕУ. — 2005.

2. Фисун А.В. Внутрикorporативные коммуникации: проблемы построения эффективной системы [Электронный ресурс] // Управление человеческим потенциалом. — 2007. — №1. — С. 24–35. — Режим доступа: <http://grebennikon.ru>.

БЕСКОРСА О.А., асп.

Сумський національний аграрний університет,
м. Суми

СТАНДАРТИ GAPS ЯК ЗАСІБ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Станом на кінець травня 2010 року намітилися позитивні тенденції розвитку економіки України в цілому та сільського господарства зокрема. Протягом періоду з січня по квітень 2010 року виробництво валової продукції підприємств сільського господарства зросло у порівнянні з відповідним періодом 2009 року на 4,9 відсотка. Таким чином, для сільськогосподарських виробників актуальним та нагальним стає питання не тільки виживання, але і сталого розвитку та забезпечення конкурентних переваг на вітчизняних і світових ринках, що є неможливим без впровадження якісної та дієвої системи менеджменту якості (див. рис. 1).

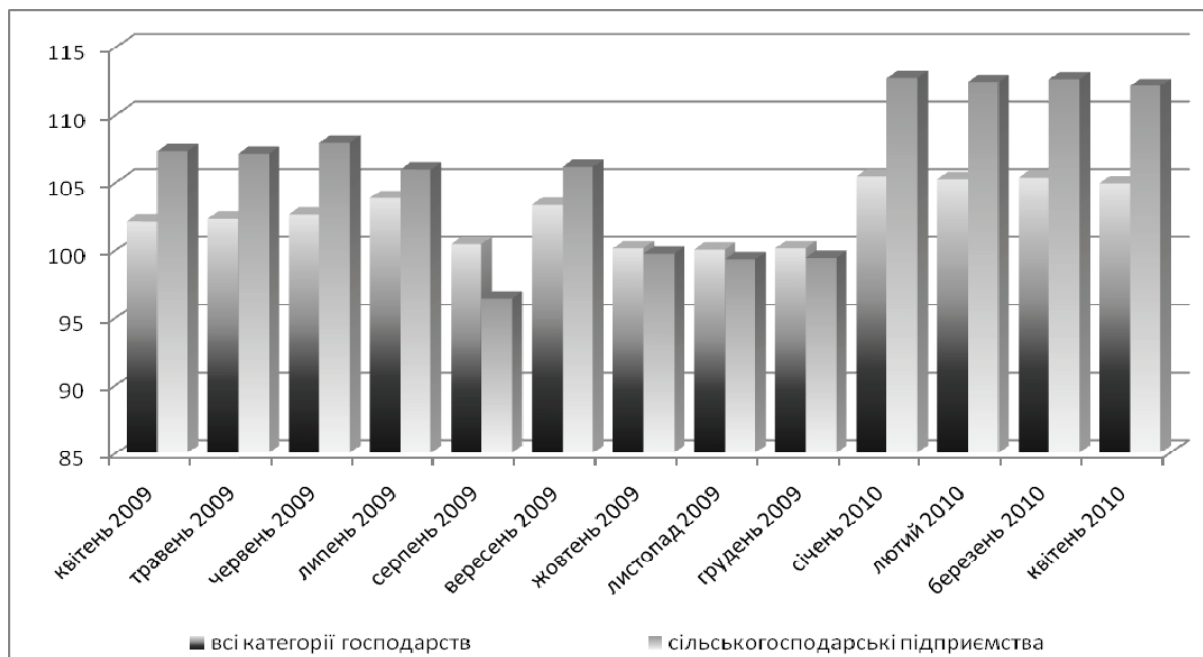


Рис. 1. Індекси сільськогосподарського виробництва у 2009–2010 роках (наростаючим підсумком з початку року, у % до відповідного періоду попереднього року за даними Міністерства аграрної політики станом на 10.06.2010 р.)

Найбільш відомими та популярними на сьогодні є стандарти управління якістю системи ISO. Для підприємств сільського господарства було розроблено єдиний міжнародний стандарт менеджменту якості в сільському господарстві на базі ISO 9001:2008–ISO 22006:2009 «Quality management systems — Guidelines for the application of ISO 9001:2008 to crop production» — (Система менеджменту якості — Вказівки щодо використання ISO 9001:2008 в рослинництві). В деяких країнах вимоги стандартів ISO 22006 були використані для створення національних стандартів якості.

Крім зазначених вище міжнародних стандартів якості, значної популярності та поширення набули стандарти GAPs (Good Agricultural Practices). Терміном «належної сільськогосподарської практики» (GAP) позначається будь-який набір конкретних методів, що можуть бути застосовані в сільському господарстві і стосуються виробництва продовольства та продовольчої безпеки, управління якістю та забезпечення екологічності продукції сільського господарства. Вказівки цих стандартів можуть бути адаптовані до конкретних умов господарювання. Системи «належних сільськогосподарських практик» розробляються різними організаціями, зокрема, існують GAP, розроблені Food and Agriculture Organization of the United Nations (Продовольча та сільськогосподарська організація ООН), GAP,

опубліковані United States Department of Agriculture (Департамент сільськогосподарства США), GAP, оприлюднені групою європейських організацій GLOBALGAP [1, с. 41–48; 2, с. 150–152].

Концепції кожного з авторів дещо відрізняється за складом принципів, що повинні бути реалізовані сільськогосподарськими виробниками. Але спільним для кожного з них є акцентування уваги на чотирьох основних компонентах виробництва якісної продукції:

чисті ґрунти — система стандартів, що вимагає від сільгоспвиробників прийняття заходів щодо зниження вірогідності зараження ґрунтів шкідливими мікроорганізмами;

чиста вода — система стандартів якості, що передбачає ряд заходів, які повинен здійснювати сільгоспвиробник для підготовки та очищення води;

чисті руки — група стандартів якості, що зобов'язує виробників до дотримання гігієнічних норм протягом всього періоду виробництва сільськогосподарської продукції та її переробки;

чиста поверхня — стандарти, які передбачають якісну обробку та дензінфікацію пакувальних контейнерів, робочих поверхонь, місць зберігання продукції, транспортних засобів та ін.

Слід зазначити, що як й система стандартів з управління якістю ISO 9001, GAP також передбачає можливість незалежної сертифікації сільськогосподарського підприємства третьою стороною, тобто видачу сертифіката відповідного зразку, що значною мірою сприятиме підвищенню довіри споживачів до даної продукції.

Таким чином, GAP є альтернативною ISO 9001 системою стандартів з управління якістю продукції, яка здатна забезпечити високу та сталу якість продукції, її безпеку, а відтак — підвищити довіру до неї вітчизняних та іноземних споживачів і сприяти забезпеченню сталих конкурентних переваг сільськогосподарських підприємств на вітчизняних та світових ринках.

Бібліографічний список

1. Wong W.C., Mansour-Nahra P., Ogle I., Sorby-Adams N. Quality Assurance: the Concept and its Evolution / W.C. Wong, P.Mansour-Nahra, I.Ogle and N. Sorby-Adams// Quality Assurance in Agricultural Produce Australian Centre for International Agricultural Research. — chapter 1 — 2007. — p. 41–48;

2. Piccone M.F., Bunt C.J. Designing Effective Quality Systems for Horticultural Businesses and Organisations / M.F. Piccone and C.J. Bunt // Quality Assurance in Agricultural Produce Australian Centre for International Agricultural Research. — chapter 2 — 2007. — p. 150–152.

СТОЖОК Л.Г., канд. екон. наук, доц.
Відкритий міжнародний університет розвитку людини "Україна",
м. Київ

РОЛЬ СОЦІАЛЬНОГО СТРАХУВАННЯ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ТРУДОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ

В умовах економічної кризи система соціального страхування, незважаючи на наявність політичної і економічної напруги в даній сфері, являється одним із її стабілізаторів. Головним її завданням є гарантія мінімального рівня соціального захисту для всіх верств населення включаючи як працездатних, так і непрацездатних, що засвідчує важливість системи соціального страхування для суспільства в цілому. Але на сьогодні має місце недооцінка саме економічної важливості даної системи, яка характеризується тим, що соціальне страхування виступає продуктивним чинником соціально-економічного розвитку країни.

Соціальне страхування має два функціональні виміри: захист доходу з метою запобігання бідності і доступ до медичних послуг, що унеможлиблює виключення населення з суспільного життя. Охоплення соціальним страхуванням передбачає: мінімальний рівень соціального захисту, що забезпечується державою, виходячи з матеріального становища особи, що потребує соціальної допомоги; страхову солідарність за рахунок внесків роботодавців і застрахованих, а також отримання дотацій з бюджету; додатковий рівень за рахунок участі в приватному страхуванні. Таким чином, система соціального страхування повинна сприяти збереженню і відтворенню людини як особи, забезпечуючи її фізичне, соціальне здоров'я з одного боку, та соціальний і творчий потенціал — з іншого.

Ринкові відносини, створивши умови вільного функціонування працівників як державного, так і приватного секторів економіки, загострили проблему, яка характеризується відсутністю амортизаторів, які б в процесі адаптації до нових умов пом'якшували зіткнення з такими явищами, неминучими в період кризи, як падіння рівня життя, загроза безробіття. Саме наявність трудового ризику, який характеризується зменшенням або втратою прибутку і підкреслює значимість соціального страхування як особливої форми соціально-економічного захисту осіб працездатного віку. В системі соціального страхування здійснюються виплати допомоги в разі безробіття, відсутності попиту на робочу силу, відновлення заробітку внаслідок хвороби, нещасного випадку, інвалідності, старості.

Але в завдання соціального страхування входить не стільки виплата допомоги і компенсацій, скільки створення правових і економічних умов, стимулюючих прагнення працювати більш ефективно з метою забезпечення як особистого добробуту, так і добробуту всього суспільства.

Не менш важливим є питання фінансового забезпечення системи соціального страхування. Аналіз світового досвіду свідчить про те, що найнадійнішим методом в ринкових відносинах є формування соціальних фондів за рахунок внесків роботодавців, найманих працівників і держави, що здійснює захист саме незахищених верств населення.

Система соціального страхування характеризується принципом солідарності, що означає залежність розміру внесків від величини доходів застрахованого, а розміру отриманих соціальних послуг від потреб у результаті настання соціального ризику. Але сучасне функціонування системи соціального страхування не передбачає залежність розміру внеску найманого працівника і розміру соціальних виплат та матеріального забезпечення при настанні страхового випадку. Це свідчить про те, що працівники з вищим заробітком надають певну компенсаційну допомогу тим особам, чиї заробітки нижчі. І як правило, при високих розмірах страхових внесків рівень відповідних компенсаційних виплат не відповідає рівню соціального ризику, що є соціально несправедливим.

Враховуючи те, що в межах функціонування системи соціального страхування здійснюються не лише соціальні виплати які компенсують втрату доходів при настанні страхових випадків, а й надаються послуги профілактичного, лікувального, реабілітаційного характеру, то необхідно щоб в системі існувала соціальна зрілість основних суб'єктів. Держава, роботодавці і працівники повинні усвідомлювати той факт, що відсутність системи захисту може стати причиною дестабілізації суспільства.

Враховуючи різні умови праці, необхідно створити обов'язкові форми соціального страхування загального і професійного змісту. Загальне соціальне страхування обов'язкове для всіх працюючих без врахування форми власності підприємств. Професійне страхування враховує рівень професійних ризиків, які властиві деяким галузям промисловості і професіям. Це дасть можливість зменшити фінансове навантаження на Пенсійний фонд шляхом створення професійного фонду, який буде здійснювати виплати пільгових пенсій.

Проте для достатнього відтворення населення і трудового потенціалу країни недостатньо лише функціонування соціального страхування. Має функціонувати також система соціального захисту яка передбачає надання послуг і виплат в рамках соціальної допомоги на основі адресності. Так, якщо метою соціального страхування є зниження рівня соціального ризику для працездатного населення і компенсація при настанні страхових випадків. Тоді як для соціальної допомоги характерна підтримка найвразливіших верств населення за рахунок доведення їх доходів до мінімально встановленого рівня, визначеного державою.

І тому, на нашу думку, необхідно побудувати систему захисту таким чином, щоб обидві системи і соціальне страхування, і соціальний захист були розмежовані між собою, і в той же час доповнювали одна одну.

ГРИНЕНКО А.М., канд. екон. наук, проф.

ДВНЗ "Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана",
м. Київ

ЦІННІСНІ ОРІЄНТИРИ СОЦІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ ТРУДОВИХ КОЛЕКТИВІВ

Відомо, що *соціальний розвиток* — це зміни в суспільстві, що характеризуються переходом усіх суспільних відносин (цінностей, влади, статусів) до якісно нового стану. В вузькому розумінні — це такий тип змін у системі соціальних відносин (соціально-статусних, структурних трудових, сімейних демографічних, територіально-поселенських і ін.), що відзначається переходом їх від нижчого до вищого, більш якісного стану. Тобто соціальний розвиток виступає як система керованих або ж стихійних соціальних процесів в колективних потоках, що наповнюють і збагачують соціальну структуру суспільства даючи йому поштовх для динамічних соціальних змін.

В свою чергу цілеспрямоване уміле регулювання соціальними процесами на певному рівні, як-то, наприклад на підприємствах (як елементах соціальної системи), також повинне слугувати розвитку трудового колективу як соціальної спільноти, і розвитку соціальних відносин на рівні колективів. І особливо воно може бути ефективним за умови використання таких важелів впливу в системі колективних відносин як цінності та ціннісні орієнтації. Значимість останніх поряд економічними факторами все частіше, стає вирішальними факторами, що визначають рівень внутрішньої і міжнародної конкурентоспроможності підприємств.

Цінності — це уяви людини про значимість для нього різних явищ, предметів, про головні цілі життя, праці, а також про засоби досягнення цих цілей. Цінності існують як цілісна система. Кожна система цінностей має як би одне підґрунтя. Таким фундаментом виступають моральні цінності, у яких представлені бажані, кращі варіанти взаємин людей, їхніх зв'язків один з одним, із суспільством у такій формі: як благо, добро і зло, обов'язок і відповідальність, честь і щастя. Соціально визнані цінності й ідеали впливають на формування індивідуальних цінностей, що також є елементами мотивації трудової поведінки безпосередньо на підприємстві.

Ціннісні орієнтації — це стійке відношення до сукупності матеріальних і духовних благ, цінностей, ідеалів, що проявляється в прагненні людини до їхнього досягнення та слугує їй орієнтиром у поведінці та діях. Ціннісні орієнтири визначають особливості та характер відносин особистості з навколишньою дійсністю й, тим самим, у певній мірі детермінують її поведінку. Ціннісні орієнтири формуються на основі вищих соціальних потреб і їхня реалізація відбувається в загальносоціальних умовах діяльності. Вони є складовими елементами свідомості, частиною його структури.

На *суспільному рівні* формується низка ціннісних орієнтирів, які базуються на загальнолюдських потребах і включають в себе наступні соціально-єднальні цінності соціального характеру:

соціально-відповідальна держава з розгалуженими інститутами соціального захисту та соціальної інтеграції та партнерства;

висока довіра громадян до інститутів влади та інших суспільних інститутів, доступ усіх громадян до своїх прав, а отже реальна можливість використати та захистити свої права;

належні умови праці, життя і духовного розвитку особистості та суспільства в цілому;

соціальна справедливість в усіх сферах трудової діяльності та мінімізація соціальної ізоляції та соціальної дезінтеграції.

В свою чергу *на рівні підприємства, корпорації* відповідно в їх трудових колективах відтворюються цінності іншого, більш особистісного плану, а саме:

цікава робота і задоволеність відносинами з колегами і керівництвом;

матеріальний статок, справедливість оплати праці та стабільність;

можливість професійної самореалізації і кар'єрних амбіцій;

престижність і статус роботи, комфортність умов праці;

прихильність організації(стан, у якому працівник ідентифікує себе з цілями і характером роботи організації).

Загалом *процес формування ціннісних орієнтирів* на всіх рівнях, в тому числі і підприємства, повинен опиратися на адекватну цивілізованим соціально-трудовим відносинам ринкову культуру суб'єктів СТВ і буде включати:

зародження нових цінностей і норм, нових моделей економічної поведінки;

перевірку їхньої дієвості в реальних ринкових відносинах;

впровадження їх в практику соціально-трудових відносин;

прилучення до нових зразків культури широких прошарків населення країни, у тому числі найманих працівників і роботодавців;

включення нових зразків економічної поведінки в повсякденний спосіб життя та відповідно у культуру нації.

Без розуміння системи цінностей і ієрархії мотивів працівників, як суспільних, так і підприємства неможливо розробляти і реалізувати програми щодо мотивації, підбору та розвитку персоналу і загалом забезпечувати згуртованість трудового колективу підприємства.

У підсумку цього процесу і в суспільстві, і на підприємствах повинні сформуватися нові ціннісні орієнтири та культура, адекватна цивілізованим соціально-трудовим відносинам, спрямованим на соціальний розвиток як суспільства, так і його підсистем, безпосередньо і трудового колективу підприємства.

КОТЛЯРЕНКО Д.В., асп.

Институт экономики промышленности НАН Украины,
г. Донецк

ОБ ОПТИМАЛЬНЫХ СООТНОШЕНИЯХ ПРИРОДНОГО ГАЗА И УГЛЯ В ТОПЛИВНОЙ БАЗЕ СТРАНЫ

Главным источником образования парниковых газов, приводящих к планетарным климатическим изменениям, является сжигание первичных энергетических ресурсов (ПЭР). Причем, преобразование угольного топлива дает выброс диоксида углерода в два раза больший, чем в случае природного газа. Но для Украины газовое топливо уже является доминирующим (41%), при том что уголь — единственный национальный энергоноситель, запасы которого достаточны для далеких перспектив развития страны. В условиях сложности импорта и дороговизны углеводородных энергоносителей возникает проблема оптимизации структуры топливной базы страны.

Возможность замены одного ресурса другим лежит в основе большинства неоклассических моделей. Например, деятельность фермерского хозяйства по выращиванию кукурузы может быть представлена как зависящая от использования земли и удобрений [1, с. 151]. По аналогии и заданное количество ПЭР можно скомпоновать, варьируя объемы потребления природного газа и угля при постоянном расходе других энергоресурсов. Тогда в качестве условия задачи уместно поставить достижение оптимума, удовлетворяющего стратегии макроэкономического развития.

Многолетние наблюдения за топливной базой Украины приводят к зависимости

$$E = 0,979 \cdot E_g + 2,101 \cdot E_c, \quad (1)$$

где E — годовой расход ПЭР, млн.т н.э.;

E_g — годовой расход природного газа.

E_c — годовой расход угля.

В 2008 г. в Украине было потреблено порядка 130 млн. т н.э. Исходя из этого, различные соотношения энергетических частей могут быть найдены с помощью модуля "Поиск решения" MS Excel, после чего линейный график в соответствии с законом убывающей полезности следует преобразовать в график степенной функции.

Для выяснения того, как при заданном уровне выпуска (расходе ПЭР) экономике страны сформировать оптимальную топливную базу, необходимы бюджетные линии, расположение которых зависит от цен на природный газ и уголь [1, с. 438].

Изокванты и бюджетная линия (рис. 1) дают представление об оптимальной структуре топливной базы макроэкономики, соответствующей расходу ПЭР, равному 130 млн. т н.э., и соотношению цен на энергоресурсы \$250/т н.э. (газ), \$100/т н.э. (уголь).

Оптимальный вариант — 69,9 млн. т н.э. угля и 7,6 млн. т н.э. природного газа, что потребует \$8,9 млрд.

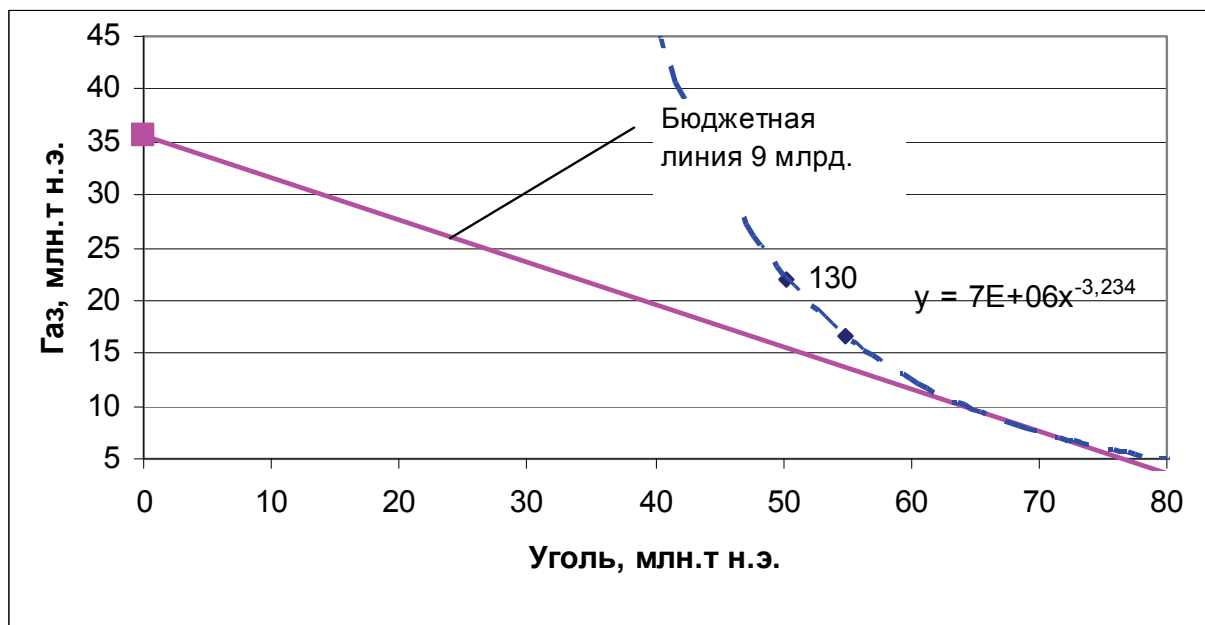


Рис. 1. Пример оптимизации структуры топливной базы по финансовым показателям (Украина)

Принципиально новый момент в оптимизации топливной базы заключается в использовании изоквант и бюджетных линий для поиска не только стоимостных условий, но и экологических.

Предлагаемая модель оптимальной топливной базы позволяет найти соотношение между угольным топливом и природным газом для обеспечения минимального объема выбросов CO₂. Вместо соотношения цен в описанной выше модели целесообразно использовать соотношения норм выбросов, соответствующих каменному углю и природному газу: 1,3 т CO₂ на 1 т у.т. (1,8 т/т н.э.) природного газа; 2,8 т/т у.т. (3,9 т/т н.э.) в расчете на уголь. Адекватно данному показателю происходит формирование бюджетной линии.

Оптимальная структура топливной базы Украины по критерию минимума выброса парниковых газов имеет вид: годовой расход угля 52,2 млн. т н.э.; природного газа — 19,5 млн. т н.э. Очевидна разность с оптимальным соотношением по финансовым показателям. Затраты на уголь и газ при экологическом оптимуме составят почти \$10 млрд., что на \$1 млрд. больше, оцененных по критерию минимума финансовых

характеристик. Зато выбросы парниковых газов в случае достижения оптимума по финансовым критериям на 48 млн. т больше (составляют 287 млн.т CO₂), чем в варианте экологического оптимума.

В 2008 г. топливная база Украины была сформированная таким образом: газ — 53 млн.т н.э.; уголь — 39 млн.т н.э. [2]. Ситуация, как видно, далека от оптимальной.

Библиографический список

1. Долан Э.Дж. Микроэкономика / Эдвин Дж. Долан, Дэйвид Е. Линдсей. — С-Пб.: Санкт-Петербург оркестр, 1994. — 448 с.

2. Statistical Review of World Energy 2009 / British Petroleum [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.bp.com/productlanding.do?categoryId=6929&contentId=7044622>.

ЧЕРЕВАТСКИЙ Д.Ю., канд. техн. наук, старш. науч. сотр
АТАБЕКОВ О.И., асп.

Институт экономики промышленности НАН Украины,
г. Донецк

БУДИШЕВСКИЙ В.А., канд. техн. наук, проф.

ГВУЗ "Донецкий национальный технический университет",
г. Донецк

ИЗМЕНЕНИЕ УДЕЛЬНЫХ ЭНЕРГЕТИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ПРИ УХУДШЕНИИ РАБОТЫ ШАХТ

Развитие экономики Украины предполагает усиление роли угля как энергетического ресурса в топливной базе страны и, соответственно, увеличение объемов его производства на отечественных шахтах, прежде всего, действующих [1]. В свою очередь, расширение национальной угледобычи сопряжено с необходимостью больших капитальных вложений и, вследствие дефицита средств, концентрации усилий на наиболее перспективных объектах. Зачастую убыточность шахты не является достаточной характеристикой состояния предприятия, поскольку, как показано в работах [2, 3], снижение степени использования основных фондов шахт приводит к нелинейному возрастанию удельных энергетических и экономических (себестоимости) показателей.

Ограниченная по годам база наблюдений позволила упомянутым выше исследователям получить тренды по отраслевой совокупности объектов. Поэтому целью настоящих исследований является уточнение зависимостей удельных показателей потребления электроэнергии на угольных шахтах Украины.

С высокой степенью точности можно предположить, что зависимость степени освоения проектной мощности от энергетических показателей для i -ой шахты представляет собой степенную функцию вида

$$s_i = b_0 \cdot e^{-f_i}, \quad (1)$$

где s_i — степень освоения проектной мощности шахты;
 b_0 — начальный коэффициент, свойственный данной шахте;
 f_i — показатель степени, свойственный данной шахте.

Степень освоения проектной мощности — это отношение значений добычи угля по шахте в год t и проектной мощности объекта угледобычи.

Построенные по данным 1991, 1997, 1999 и 2006 гг. для ряда шахт характеристики показывают, что их параметры могут существенно отличаться от объекта к объекту угледобычи. Однако есть возможность стандартизации показателей, например, путем соотнесения их с параметром, соответствующим проектной мощности шахты.

Проектная характеристика удельного электропотребления может быть рассчитана с помощью модуля "Поиск решения" MS Excel[®], по следующей схеме: на основании данных многолетних наблюдений построить диаграмму $s(e)$ для конкретной шахты; аппроксимировать фактическую зависимость степенной функцией; с использованием модуля "Поиск решения" установить значение удельного электропотребления при $s=1$; рассчитать кратность энергопотребления при текущей добыче и проектной мощности.

Сведение расчетных характеристик по группе шахт дает картину, характерную для отрасли

$$m_i = 0,988 \cdot s_i^{-1.068}, \quad (2)$$

где m — кратность увеличения потребления электроэнергии на 1 т добычи.

Использование соотношения (2) предоставляет возможность прогнозирования энергетических показателей шахты в зависимости от добычи угля на основании знаний ее проектной мощности шахты, а также добычи и удельного расхода электроэнергии за один предшествующий год.

Динамику изменения удельных энергетических показателей уместно трактовать как процессы, связанные с развитием: сначала движение происходит достаточно медленно, потом ускоряется, за этим следуют стадии замедления и насыщения. Эти характеристики хорошо отображают логистические, они же S-образные, кривые, кривые [4, с. 56]. Если принять, что значение функции $s(m)$ равно единице при добыче угля по шахте, находящейся в диапазоне 0,9...1,1 ее проектной мощности, и равно нулю,

если добыча меньше заданного уровня, то обработка данных наблюдений с помощью пакета компьютерных программ Statistica [5] приводит к результатам, подтверждающим естественность нелинейного нарастания удельного энергопотребления по мере деградации предприятия.

Ценность полученных результатов заключается также в возможности их распространения на динамику изменения экономических показателей, той же себестоимости, по мере изменения добычи угля по шахте.

Библиографический список

1. Енергетична стратегія України до 2030 р. (проект). [Електронний ресурс]. — Режим доступа: <http://mpe.energy.gov.ua>.
2. Филиппов А.М. К вопросу об энергоемкости добычи угля / А.М. Филиппов, Д.Ю. Череватский, М.Е. Григорюк // Работы Донуги. — Донецк: Донуги, 1999. — вып.103. — С. 100–104.
3. Скубенко В.П. Проявление нелинейности экономических и энергетических характеристик предприятия при сокращении выпуска продукции / В.П. Скубенко // Економіка промисловості. — Донецьк: ІЕП НАН України. — 2000.– С. 197-206.
4. Шамилева Л.Л. Статистическое моделирование и прогнозирование: курс лекций. Учебное пособие / Л.Л. Шамилева. — Донецк: Каштан, 2008. — 310 с.
5. Боровиков В.П. Statistica — Статистический анализ и обработка данных в среде Windows / В.П. Боровиков, И.П. Боровиков. — М.: Филинь, 1997. — 608 с.

КРАВЧЕНКО М.С., асист.

Приазовський державний технічний університет,
м. Маріуполь

ВПЛИВ ФАКТОРІВ НА ФІНАНСОВУ СТІЙКІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА

У процесі циклічної діяльності підприємства, постійного кругообігу його капіталу відбуваються зміни у структурі джерел формування коштів (власних і позикових) і у структурі активів (оборотних і необоротних). В результаті динамічного розвитку в умовах ринкової економіки фінансовий стан підприємства, зокрема його фінансова стійкість зазнає певні коливання, які слід відстежувати, прогнозувати, виявляти зони ризику і недопускати розвиток кризових явищ через збалансування дохідної і витратної частин бюджету, активних і пасивних операцій, надходження і витрачання коштів.

На фінансову стійкість підприємства, тобто його здатність функціонувати в умовах середовища, що змінюється, підтримуючи рівновагу активів і пасивів [1, с.543; 2, с.228; 3, с.396], як і на будь-яку

іншу характеристику фінансового стану підприємства (платоспроможність, рентабельність, майновий стан тощо) впливає цілий ряд економічних, фінансових, внутрішніх і зовнішніх факторів. Серед основних внутрішніх факторів, що впливають, можна відзначити наступні:

обсяг виробництва продукції (виробництво продукції відповідно до запланованих обсягів забезпечує стабільність виробничої діяльності, а отже і стабільність доходу);

собівартість продукції (витрати на виробництво продукції формують її ціну і норму прибутку);

обсяг реалізації продукції (наявність попиту на вироблену продукцію сприяє своєчасному надходженню виручки від реалізації цієї продукції);

ціна продукції (зміна ціни на продукцію впливає на дохід від її продажу у зворотній залежності — зростання ціни призводить до скорочення обсягу реалізації і зменшення чистого доходу);

прибутковість виробництва продукції (наявність прибутку за звітний період є гарантом сплати за невідкладними зобов'язаннями підприємства).

Отже, такі економічні параметри функціонування підприємства, як обсяг виробництва і збуту продукції, собівартість і ціна продукції, а також прибуток визначають фінансову стійкість підприємства відповідно до його виробничих можливостей.

Інвестиційні і фінансові можливості також впливають на фінансову стійкість. Зокрема інвестиційні можливості визначаються здебільшого відсотковою ставкою на вкладені інвестиційні ресурси, що впливає інвестиційний дохід підприємства і стійкість його господарської діяльності в цілому. Фінансові можливості також залежить від відсоткової ставки, але вже на залучені інвестиційні ресурси, що визначає фінансові витрати підприємства, тобто витрачальну частину фінансової діяльності.

Розглянуті внутрішні фактори, що впливають на фінансову стійкість підприємства в залежності від його виробничих, інвестиційних і фінансових можливостей формують уяву про параметри, якими потрібно управляти у процесі підтримки стійкого фінансового стану підприємства.

Бібліографічний список

1. Экономический анализ: Учебник / Г.В. Савицкая. — М.: Новое знание, 2005. — 651 с.

2. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие / А.А. Канке, И.П. Кошева. — М.: ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М, 2007. — 288 с.

3. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебное пособие / А.И. Алексеева, Ю.В. Васильев, А.В. Малеева, Л.И. Ушвицкий. — М.: Финансы и статистика, 2006. — 527 с.

ГАЙДАЙ І.Ю., канд. екон. наук, доц.
Автомобільно-дорожній інститут ДВНЗ "ДонНТУ",
м. Горлівка

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОГО ВИКОРИСТАННЯ ВИРОБНИЧОГО І ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ

Соціально-економічні перетворення, які характеризують сучасний стан і тенденції розвитку національної і міжнародної економіки, потребують приведення в дію всіх резервів ефективності використання трудового і виробничого потенціалу, що є неможливим без успішного вирішення проблем в сфері нормування праці.

Поява недержавного сектора економіки не визвала перегляду традиційно сформованого відношення до системи нормування праці як прерогативи планової економіки і командно-адміністративного управління, навіть на фоні надання самостійності підприємствам в вирішенні питань організації, нормування і оплати праці. Загальною тенденцією стало зниження рівня нормування праці, скорочення чисельності робітників, зайнятих нормуванням праці, ліквідація нормативно-дослідних підрозділів з праці. Існує необхідність розробки методичних рекомендацій щодо підвищення ефективності управління системою нормування праці для поліпшення її якості як в масштабах держави, так і підприємств різноманітних форм власності.

По-перше, в основу удосконалення діючої системи управління нормуванням праці доцільно покласти принцип доповнення чинних методів державного регулювання приватними (наприклад, створення недержавних консультаційних центрів, нормативно-дослідних організацій, залучення до вирішення питань нормування праці приватних аудиторів та аудиторських фірм), що базуються на основі урахування особливостей національного виробництва, накопиченого зарубіжними розвинутими країнами досвіду, а також економічних законів ринкового господарювання. По-друге, для забезпечення ефективного використання виробничого і трудового потенціалу підприємств варто сприяти вирішенню першочергових задач поліпшення стану системи нормування праці:

розробки нових міжгалузевих і галузевих нормативів трудових витрат, перегляду методичної бази нормування праці;

реалізації заходів щодо підготовки в вищих навчальних закладах фахівців з нормування праці і регулярного (кожні чотири-п'ять років) підвищення їх кваліфікаційного рівня;

удосконалення організації нормування праці на рівні підприємства, формування у керівників підприємств різноманітних форм власності нового уявлення про роль і значення нормування праці в сучасних умовах господарювання.

ХАРЧЕНКО В.А., канд. екон. наук, доц.
ДВНЗ "Донецький національний технічний університет",
м. Донецьк

ВИРІВНЮВАННЯ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ ВУГІЛЬНИХ ШАХТ ПРИ ЗАЛУЧЕНІ ІНВЕСТИЦІЙ

Для забезпечення рентабельної роботи шахт одним із завдань є реалізація інвестиційних проектів щодо зростання масштабів діяльності. Інвестиційні процеси тісно пов'язані з аналізом стану грошових потоків підприємства, оскільки від ефективності управління потоками коштів залежить досягнення поставленої мети щодо беззбитковості та стійкості його роботи [1-2].

На вугільних шахтах можна виділити такі основні напрями фінансування інвестиційних проектів, що передбачають зростання вуглевидобутку:

комплекс будівельних і гірничих робіт із введення у експлуатацію нових окремих блоків, частин шахтних полів;

розкриття та підготовка нових горизонтів, резервних запасів;

придбання більш продуктивного видобувного, прохідницького, гірничотранспортного та іншого обладнання;

впровадження більш прогресивних систем відпрацювання пластів, блоків, ділянок горизонту, що діє.

Необхідність здійснення величезних капітальних вкладень для досягнення очікуваного ефекту вимагає залучення позикових ресурсів в обсязі, достатньому для покриття від'ємного грошового потоку, тобто необхідно збалансувати потоки коштів, вирівняти їх у часі.

Вирівнювання грошових потоків вугільних шахт при залученні ресурсів для реалізації інвестиційних проектів зводиться до того, щоб задовольнити потребу підприємства у коштах, яких не вистачає для реалізації проекту у певний період часу на основі використання оптимальної форми зовнішнього фінансування за кожним напрямом фінансування інвестиційних проектів — здійснення будівельних робіт і проведення гірничих виробок, придбання гірничошахтного обладнання і поповнення оборотних активів. При цьому на величину від'ємного грошового потоку, який також може бути спричинений отриманням збитків, залучаються кошти інвестора.

Безпосередньо процес вирівнювання грошових потоків вугільних шахт при реалізації інвестиційних проектів представлено на рис. 1.

Процедуру вирівнювання грошових потоків при інвестуванні можна звести до наступних етапів:

1) визначення розміру необхідних зовнішніх інвестицій, які дорівнюють величині від'ємного грошового потоку, отриманого у певний проміжок часу;

2) зменшення розміру зовнішніх інвестицій на величину позитивних грошових потоків – вільних власних коштів (за їх наявністю), отриманих у період, що передує періоду зовнішніх запозичень;



Рис. 1. Вирівнювання грошових потоків при інвестуванні

3) складання плану грошових потоків у місячному розрізі з урахуванням усіх притоків і відтоків коштів у процесі залучення загальних інвестиційних ресурсів з урахуванням оптимальної форми фінансування, у тому числі витрат, пов'язаних із зовнішніми запозиченнями.

Отже, у процесі перехідного періоду, тобто періоду освоєння інвестиційних ресурсів, грошові потоки більшості вугільних шахт будуть дорівнювати нулю, оскільки проекти щодо зростання обсягів видобутку вугілля фінансуються переважно із зовнішніх джерел. Упорядкування платежів і надходження коштів у процесі їх вирівнювання дозволяє реалізувати інвестиційний проект, стратегію розвитку вугільної шахти.

Бібліографічний список

4. Звягильский Е. Угольная промышленность Украины: факты, цифры, перспективы [Электронный ресурс] / Е. Звягильский. — Электрон. текстовые данные (42,1 Кб) // Еженедельник 2000. — 2010. — 28 мая — 3 июня (№21). — Режим доступа: <http://2000.net.ua/>.

5. Кравченко А. Зовнішнє фінансування як засіб вирівнювання грошових потоків вугільних шахт / А. Кравченко, В. Харченко // Схід. — 2009. — №9. — С. 17–23.

ГУБАНОВА М.Г., старш. преп.
ТОКАРЕВА А.В.
Автомобильно-дорожный институт ГВУЗ "ДонНТУ",
г. Горловка

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ РЕСУРСНОЙ БАЗЫ КОММЕРЧЕСКИМИ БАНКАМИ УКРАИНЫ

Коммерческие банки в условиях самостоятельности и конкуренции много сил и времени уделяют формированию собственного капитала и привлечению ресурсов. Специфика деятельности коммерческого банка состоит в том, что его ресурсы в подавляющей части формируются не за счет собственных, а за счет привлеченных средств. Возможности коммерческого банка в привлечении средств регулируются Национальным Банком Украины [2].

Последствия глобального финансового кризиса оказались разрушительными для украинского банковского сектора. Прежде всего, возникла серьезная проблема с формированием коммерческими банками ресурсов — как депозитных, так и недепозитных [4].

Проблемы формирования ресурсов относятся к наиболее сложным и в то же время важным направлениям банковского менеджмента. Исследованию составляющих ресурсной базы банковского учреждения, некоторых аспектов их формирования и управления посвящены работы таких украинских и зарубежных ученых, как А.М. Мороз, М.Д. Алексеенко, Л.А. Костирко, Т.В. Пащенко, М.М. Агеев, В.В. Киселёв [5]. Однако данные вопросы требуют дальнейшего детального рассмотрения.

Ресурсная база коммерческого банка представляет собой совокупность денежных средств, находящихся в распоряжении банков и используемых ими для выполнения активных и других операций. С точки зрения источников образования ресурсы коммерческих банков делятся на собственные и привлеченные. Роль собственных ресурсов в большей мере сводится к гарантированию прибыльности и финансовой устойчивости коммерческого банка. Привлеченные средства банков покрывают свыше 90% всей потребности в денежных ресурсах для осуществления активных операций, прежде всего кредитных [1].

Состав и структура банковских ресурсов отдельных коммерческих банков зависит от размеров собственного капитала банка, организационно-правовой формы, от уровня их специализации или универсализации, особенностей их депозитно-кредитной деятельности и целевого сегмента клиентуры банка [4]. Особенность работы коммерческих банков состоит в формировании относительно долгосрочных активов на базе относительно краткосрочных пассивов [7].

Значительное влияние на формирование ресурсной базы оказывают макроэкономические показатели. Согласно статистике НБУ основными

вкладчиками денежных средств в банк на депозиты являются домашние хозяйства [3]. Следовательно, в условиях экономической стабильности в стране население будет увеличивать размеры и сроки своих вложений, что приведет к увеличению кредитного потенциала банка. В условиях кризиса население сокращает сроки депозитных договоров либо же изымает средства с депозитных счетов. На динамику недепозитных ресурсов оказывают влияние ситуация на фондовом рынке, которая определяет возможности выпуска корпоративных облигаций, а также уровень стабильности национальной валюты, влияющий на обслуживание банками внешней задолженности [4].

Первоочередной проблемой формирования ресурсной базы коммерческого банка является распределение привлеченных ресурсов в зависимости от срока их вложения для непрерывного осуществления активных операций с использованием этих средств. В связи с этим система формирования банковских активов должна строиться на четком определении источников ресурсов для каждого из них [7]. Еще одной проблемой является недостаточный уровень страхования депозитов вкладчиков банков, что не способствует доверию банковской системе со стороны населения [6]. Между тем, именно депозиты населения особенно привлекательны для банковских учреждений, поскольку они в большинстве носят долгосрочный характер. Проблемой внешнего характера является несовершенство денежно-кредитной политики НБУ.

Анализ объема, структуры и динамики пассивов банка позволяет определить общий рост или снижение соответствующих групп пассивов, и, при условии дополнительного анализа внутренней ситуации в банке и общеэкономической ситуации, определить факторы, влияющие на эту динамику и соответственно разработать меры, позволяющие корректировать сложившуюся динамику.

Библиографический список

1. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://ecolib.com.ua/article.php?book=3&article=272>.
2. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://exsolver.narod.ru/Books/Bank/Busbank/c8.html>.
3. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: www.bank.gov.ua.
4. Версаль Н.І. Особливості формування депозитних ресурсів банками України // Фінанси України. — 2009. — №12. — С. 89–95.
5. Гринько О.Л. Формування й розподіл банківських ресурсів на іпотечне кредитування // Фінанси України. — 2005. — №7. — С. 119–131.
6. Лобанова А.Л. Ресурсна політика комерційних банків України // Фінанси України. — 2005. — №1. — С. 89–95.
7. Мещеряков А.А. Формування та використання ресурсної бази банку // Фінанси України. — 2006. — №3. — С. 89–93.

ЗАГЛАДА Р.Ю., канд. екон. наук, доц.
ЗАПОРОЖАН Н.В.
Автомобільно-дорожній інститут ДВНЗ "ДонНТУ",
м. Горлівка

ДЕЯКІ ПИТАННЯ ОЦІНКИ СТАНУ ТА ЯКОСТІ УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМИ АКТИВАМИ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

На загальну ефективність роботи промислового підприємства значним чином впливає якість управління оборотними активами, яка відповідає за безперервність господарчих процесів, фінансову стійкість, платоспроможність, рентабельність, формує політику взаємодії з оточуючим середовищем (дебітори, кредитори, комерційні банки та ін.). Тому розробка дієвих інструментів оцінки стану та якості управління оборотними активами промислових підприємств є дуже актуальним питанням.

Різними аспектами управління оборотними активами промислових підприємств та оцінки ефективності їх використання присвячено роботи таких вітчизняних і зарубіжних учених-економістів, як І. Балабанов, І. Бланк, Є. Брігхем, Ван Хорн Дж. К., А. Кабанов, В. Ковальов, Е. Куліш, М. Марченко, С. Покропивний, Є. Стоянова та ін.

Вітчизняними та зарубіжними ученими зроблено значний внесок у дослідження підходів щодо оцінки стану та якості управління оборотними активами промислових підприємств. Разом із тим слід відзначити, що ще існують теоретичні, методичні та практичні питання, які потребують подальшого розвитку та удосконалення. До таких питань слід віднести дослідження ролі показників фінансової стійкості та платоспроможності для оцінки стану та якості управління оборотними активами.

Фінансову стійкість оцінюють за такими двома напрямками:

з погляду оцінки структури джерел фінансування активів підприємства;

за рівнем покриття матеріальних оборотних активів (запасів) джерелами їх фінансування.

У вітчизняній та світовій практиці для аналізу фінансової стійкості з погляду оцінки структури джерел фінансування активів підприємства використовують сукупність показників, серед яких найбільше зустрічається 11 наступних: робочий капітал, маневреність робочого капіталу, коефіцієнти забезпечення оборотних активів власними коштами, забезпечення власними оборотними коштами запасів, маневреності власного капіталу, автономії, фінансової залежності, концентрації позикового капіталу, фінансової стабільності, фінансової стійкості, показник фінансового лівериджу.

Значна частина коефіцієнтів фінансової стійкості пов'язані один з одним та деякою мірою дублюють один одного. Виходячи з цього для оцінки фінансової стійкості промислового підприємств з погляду оцінки структури джерел фінансування активів підприємства можна виділити наступні основні: коефіцієнт забезпечення оборотних активів власними коштами, маневреність робочого капіталу, коефіцієнт маневреності власного капіталу, коефіцієнт автономії, показник фінансового лівериджу та коефіцієнт фінансової стійкості.

Згідно до оцінки забезпеченості запасів різними варіантами фінансування виділяють чотири типи фінансової стійкості: абсолютна стійкість; нормальна стійкість; нестійкий фінансовий стан, кризовий фінансовий стан.

Оцінка платоспроможності здійснюється за допомогою ряду відносних показників. Серед основних можна виділити коефіцієнти поточної ліквідності, швидкої ліквідності, абсолютної ліквідності та коефіцієнт співвідношення короткострокової дебіторської та кредиторської заборгованості.

Промислові підприємства в процесі своєї фінансово-господарської діяльності можуть використовувати різні джерела фінансування активів. При цьому довгострокові джерела фінансування направляються, як правило, на відновлення основних фондів підприємства, а короткострокові джерела — на фінансування оборотних активів.

Однак, підприємства можуть використовувати різні джерела фінансування для оборотних та необоротних активів. Розмір оборотних та необоротних активів та джерел їх фінансування і визначає фінансову стійкість та платоспроможність підприємства.

Як було зазначено вище, фінансова стійкість оцінюється за такими напрямками: з погляду оцінки структури джерел фінансування активів підприємства та за рівнем покриття матеріальних оборотних активів (запасів) джерелами їх фінансування.

Фінансова стійкість з погляду оцінки структури джерел фінансування активів підприємства визначається рядом відносних показників, які можна поділити на дві групи.

До першої групи можна віднести показники, які безпосередньо залежать від обсягу та структури оборотних активів — робочий капітал, коефіцієнт забезпечення оборотних активів власними коштами, маневреність робочого капіталу, коефіцієнт забезпечення власними оборотними коштами запасів, коефіцієнт маневреності власного капіталу.

До другої групи можна віднести наступні показники: коефіцієнт фінансової незалежності (автономії), коефіцієнт фінансової залежності, коефіцієнт концентрації позикового капіталу, коефіцієнт фінансової стабільності, показник фінансового лівериджу, коефіцієнт фінансової

стійкості. Ці показники відбивають максимальну або мінімальну частку власних та довгострокових позикових джерел фінансування в загальній їх сумі або співвідношення між ними.

Показники цієї групи безпосередньо не залежать від обсягу та структури оборотних активів. Однак ці показники відбивають мінімальні та максимальні межі власних джерел фінансування активів та довгострокових позикових джерел фінансування, а також (виходячи з їх обмеження) і поточних зобов'язань. Зазначені джерела фінансування можуть бути використані для фінансування оборотних активів, а їх розмір та структура повинні бути взаємопов'язані з обсягом та структурою оборотних активів, які можуть бути різні для підприємств різних галузей та підприємств одної галузі. Тому можна вважати, що показники оцінки фінансової стійкості цієї групи взаємопов'язані з обсягом та структурою оборотних активів.

Оцінка фінансової стійкості за рівнем забезпеченості запасів різними варіантами фінансування також безпосередньо пов'язана з обсягом та структурою оборотних активів. Оцінюючи, яких джерел фінансування достатньо для фінансування матеріальних оборотних активів (запасів), робиться висновок щодо типу фінансової стійкості.

Оцінка платоспроможності здійснюється за допомогою ряду відносних показників, сутність яких зводиться до оцінки потенційної спроможності підприємства покрити поточні зобов'язання різними елементами оборотних активів та до оцінки співвідношення короткострокової дебіторської та кредиторської заборгованості. Тобто, показники платоспроможності оцінюють співвідношення між оборотними активами та одним з основних джерел їх фінансування — поточними пасивами.

Таким чином, проаналізувавши показники оцінки фінансової стійкості та платоспроможності можна констатувати, що обсяг та структура оборотних активів відіграють значну роль в процесі такої оцінки.

При цьому показники фінансової стійкості та платоспроможності за рахунок нормативних значень вказують на допустимі діапазони загальної суми оборотних активів, окремих елементів оборотних активів (запаси, дебіторська заборгованість, грошові кошти та їх еквіваленти), на співвідношення між поточними активами та поточними зобов'язаннями, між окремими джерелами фінансування. Тобто з використанням цих показників є можливий аналіз та оцінка підходів до формування та фінансування оборотних активів.

Виходячи з цього при оцінці якості управління оборотними активами значну увагу необхідно приділяти саме показникам фінансової стійкості та платоспроможності.

ЛЕЩЕНКО Ю.А., инж.

АНИКИН И.А., мл. науч. сотр.

Национальный аэрокосмический университет им. Н.Е. Жуковского

"Харьковский авиационный институт",

г. Харьков

ПРИМЕНЕНИЕ СЦЕНАРНО-ПРЕЦЕДЕНТНОГО ПОДХОДА В ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СИСТЕМЕ ПОДДЕРЖКИ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ ДЛЯ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ ПРИБОРОСТРОИТЕЛЬНОГО ПРОИЗВОДСТВА

Большинство украинских предприятий нуждается в реорганизации технологических процессов за счёт внедрения новых информационных технологий и создания интеллектуальных систем поддержки принятия решений (ИСППР).

Основной проблемой создания ИСППР управления качеством приборостроительного производства является разрешение противоречия между сложностью процесса принятия решений, объёмом преобразуемой информации и ограниченными возможностями лица, принимающего решение, по её переработке.

В данной работе для формирования возможных альтернатив принятия решений в ИСППР управления качеством приборостроительного производства было решено использовать сценарно-прецедентный подход, основанный на методах рассуждений на основе прецедентов (Case-Based Reasoning, CBR [1]). Сценарно-прецедентная система является преобразованием сложившейся (отвечающей требованиям) ситуации в сценарий решений, а сценарий является, так называемой, «траекторией» продвижения к необходимому и возможному будущему состоянию системы, т.е. планом по применению действий в процессе управления качеством в приборостроительном производстве. Достаточно весомой особенностью сценариев, связанных с управлением качеством является многовариантность. Многовариантность можно рассмотреть как доступность нескольких альтернативных решений для использования в развитии ситуации, а значит и в нескольких целевых состояниях. Возможность группировки с помощью классов позволили выбрать стратегии воздействия на ситуацию.

Таким образом, получение множества вариантов развития ситуации позволяет выявить критические ситуации для принятия решений, а значит, формирования последствий предлагаемых вариантов, что необходимо для выбора наиболее эффективный решения.

Библиографический список

1. Aamodt A., Plaza E. Case-based reasoning: foundational issues, methodological variations, and system approaches // AI Communications. 1994. № 7.

ГУБКА А.С., канд. техн. наук, доц.

НОСОВА Н.Ю., асп.

Национальный аэрокосмический университет им. Н.Е. Жуковского

"Харьковский авиационный институт",

г. Харьков

МОДЕРНИЗИРОВАННЫЙ АЛГОРИТМ ШИФРОВАНИЯ

В настоящее время в мире наблюдается стремительное внедрение компьютерных систем (КС) во все сферы человеческой деятельности. В связи с этим остро встает задача защиты информации, передаваемой в рамках КС и открытых каналов связи (например, сеть Internet).

Наиболее эффективным средством защиты информации, по мнению большинства специалистов, являются криптографические методы защиты информации. А из них наиболее надежными являются симметрические системы шифрования информации. Симметричные системы шифрования, в свою очередь, могут быть платными (запатентованными) и бесплатными (OpenSource) [1].

Бесплатные системы располагают открытыми алгоритмами и кодами, которые к тому же можно достаточно просто подвергнуть модернизации. Пожалуй, одним из немногих алгоритмов, который стоит особняком, является симметричный алгоритм шифрования по ГОСТ 28147-89 [2]. Он сочетает в себе достаточно стойкий алгоритм (на уровне запатентованных) и полностью открытую структуру для использования. Это позволяет с минимальными усилиями проводить его использование и дальнейшую модернизацию.

Исходя из вышесказанного, в работе проведена модернизация алгоритма ГОСТ 28147-89. На его основе были разработаны схема и алгоритмы, существенно улучшающие его криптостойкость. Основные особенности разработанной схемы:

1. Применение ключа в 512 бит, возможно потребует несколько более мощных генераторов псевдослучайных чисел (ГПСЧ).

2. Элементы ключа 512 бит не используются одновременно в разных частях алгоритма, что существенно повышает стойкость к вскрытию. Кроме того, процедура выбора элементов ключа существенно затрудняет идентификацию тех блоков ключа, которые используются в том или ином алгоритме, в отличие от аналогичных алгоритмов шифрования, где ключ делится на равные промежутки и последовательно применяется.

3. Чтобы усилить алгоритм шифрования обычно используют либо увеличение длины ключа (если это позволяет сам алгоритм), либо применяют элементы защиты типа гаммирования, имитовставки

и т.п. Фактически эти элементы представляют собой дополнительные шаги основного алгоритма, построенные по его образу и подобию, только включающие меньшее количество шагов (итераций). Кроме того, в этих дополнительных элементах используется тот же ключ что и в основном алгоритме шифрования.

Библиографический список

1. Казарин О.В. Безопасность программного обеспечения компьютерных систем. — М., МГУЛ, 2003. — 212 с.
2. Винокуров А. Алгоритм шифрования ГОСТ 28147-89, его использование и реализация для компьютеров платформы Intel x86. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.enlight.ru/crypto/articles/vinokurov/gost_i.htm.

КУЛАКОВ В.А., канд. техн. наук, доц.
БЕЛОУСОВА Р.О., магістр
Автомобільно-дорожній інститут ДВНЗ "ДонНТУ",
м. Горлівка

АНАЛІЗ РИНКУ В ПРОЦЕСІ РОЗРОБКИ МАРКЕТИНГОВОГО АУДИТУ ДЛЯ АВТОТРАНСПОРТНОГО ПІДПРИЄМСТВА (АТП)

Транспортна галузь забезпечує базові умови життєдіяльності суспільства. Вона є інструментом досягнення економічних, соціальних та інших цілей. В той же час, стан більшості автотранспортних підприємств вимагає обґрунтовано формувати маркетингову політику АТП.

Проведення маркетингового аудиту дає можливість виявити проблеми та прихований потенціал АТП, і на цій основі побудувати саме маркетингову політику підприємства.

Маркетинговий аудит на АТП повинен складатися з маркетингового аудиту самого підприємства, маркетингового аудиту продуктів (товари і послуги), маркетингового аудиту по кожному сегменту та маркетингового аудиту зовнішнього середовища.

Саме в процесі маркетингового аудиту продуктів проводиться аналіз ринку, який включає в себе наступні складові: загальна характеристика ринку; географічне положення; ємність ринку та його динаміка; об'єм продажів; попит та пропозиція; система тарифів; ступінь обізнаності ринку про АТП та його послуги; наявність на ринку упереджень проти підприємства.

На ринку АТП може виступати не тільки як продавець, а і як покупець. Тому, на ряду з аналізом ринку, в процесі маркетингового аудиту продуктів, треба проводити ще й аналіз постачальників. Цей аналіз

включає в себе наступні складові: загальна характеристика; стосунки з постачальниками; наявність сертифікації.

Автотранспортний ринок має чотири моделі: модель вільної конкуренції, модель монополістичної конкуренції, модель чистої монополії та модель олігополії. Кожна з цих моделей існує на сучасному ринку автотранспортних послуг.

Аналіз ринку повинен визначити модель автотранспортного ринку та його характеристики по числу перевізників, типу послуг, контролю над тарифами та умов доступу на ринок.

Модель автотранспортного ринку вільної конкуренції характеризується дуже великою чисельністю перевізників, стандартизованим типом послуг, відсутністю контролю над тарифами та легкими умовами доступу на ринок.

Модель монополістичної конкуренції характеризується великою чисельністю перевізників, диференційованим типом послуг, незначним контролем над тарифами та відносно легкими умовами доступу на ринок.

Модель автотранспортного ринку чистої монополії характеризується дуже малою чисельністю перевізників, унікальним типом послуг, значним контролем над тарифами та блокованим доступом на ринок.

Модель олігополії характеризується кількома перевізниками, різними типами послуг, обмеженим контролем над тарифами та блокованим доступом на ринок.

Визначення моделі автотранспортного ринку дає можливість після проведення загального маркетингового аудиту на АТП обумовлено вибрати відповідний сценарій маркетингу і точніше побудувати маркетингову політику підприємства.

При підготовці опису ринку під час проведення маркетингового аудиту використовуються дані маркетингових досліджень і статистична інформація по основних показникам ринку автотранспортних послуг. Крім того, можуть бути проведені власні дослідження, направлені на виявлення переваг основних споживачів послуг або оцінку об'ємів попиту на послуги, що надаються.

Для оцінки перспектив підприємства на ринку автотранспортних послуг проводиться аналіз попиту, що включає інформацію про поточний попит на дані послуги, тенденціях його зміни, а також про переваги споживачів послуг і чинниках, що впливають на вибір транспортного підприємства. Крім того, необхідно розглядати конкурентну ситуацію на ринках перевезень або авторемонтних послуг.

Бібліографічний список

1. Кулаков В.А., Борданов С.В. Некоторые вопросы формирования рынка автотранспортных услуг. — К., 1998, С.6. Деп.ВГНТБ Украины 28.09.98. — №417.

ОВСЯННИКОВ В.П., канд. техн. наук, доц.
ФЕФЕЛОВ В.В., асп.
ГВУЗ "Донецкий национальный технический университет",
г. Донецк

ОПРЕДЕЛЕНИЕ КОЛИЧЕСТВА ГЛАВНЫХ КОМПОНЕНТ ДЛЯ ДАНЫХ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИХ РАБОТУ УГОЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ, НА ОСНОВАНИИ АНАЛИЗА ПОЛНОЙ И ОБЪЯСНЕННОЙ ДИСПЕРСИИ ОСТАТКОВ

Как известно, метод главных компонент (Principal Component Analysis, PCA) [1,2] является одним из базовых подходов, применяемых в эконометрике, для существенного понижение размерности данных. Поскольку метод главных компонент — это итерационная процедура, в которой новые компоненты добавляются последовательно, одна за другой то важно знать, когда остановить этот процесс, т.е. как определить правильное число главных компонент, Np . Если это число слишком мало, то описание данных будет не полным. С другой стороны, избыточное число главных компонент приводит к переоценке, т.е. к ситуации, когда, рассматриваются погрешности, а не содержательная информация.

В статье [3] рассмотрены некоторые аспекты решения задачи анализа данных характеризующих работу угольного предприятия в течении последних десяти лет (с 1990 по 2009 год) методом главных компонент. Причем для определения количества главных компонент в этой статье используется зависимость величины собственные значения матрицы счетов от Nk . Альтернативным является анализ полной и объясненной дисперсии остатков матрицы погрешностей [2]. Такой подход позволяет не только выбрать количество главных компонент, а значит и количество значимых параметров в модели, но и понять, как устроены данные и хорошо ли они описываются *PCA* моделью.

Объясненная дисперсия (*ERV*) это относительная величина

$$ERV(Np) = 1 - \frac{\sum_{i=1}^I \sum_{j=1}^{Np} e_{ij}^2}{\sum_{i=1}^I \sum_j p_{ij}^2}. \quad (1)$$

При ее вычислении используется естественная нормировка — сумма квадратов всех исходных величин p_{ij} которые будем брать из [3]. То есть X это матрица содержащая главные компоненты данных,

характеризующих работу угольного предприятия в течении последних десяти лет (с 1990 по 2009 года) приведенную в статье [3] настоящего сборника.

Обычно ERV выражается в процентах или в долях единицы. Во всех формулах величины e_{ij} — это элементы матрицы ошибок $E = X - T \cdot P^t$. Способ получения матрицы *счетов* T (scores) размерностью — $(I \times Nk)$ которая содержит все главные компоненты и матрицы P которая называется матрицей *нагрузок* (loadings) размерностью — $(J \times Np)$ рассмотрен в [3]. Соответственно E это матрица *остатков*, размерностью $(I \times J)$. Полную дисперсию (TRV) можно вычислить по формуле:

$$TRV(Np) = (1 - ERV(Np)) \cdot TRV(0). \quad (2)$$

Для расчета показателей TRV и ERV можно получить матрицу остатков E для числа главных компонент Np и вычислить требуемые показатели. Результаты соответствующих расчетов отображаются на графиках (см. рис. 1).

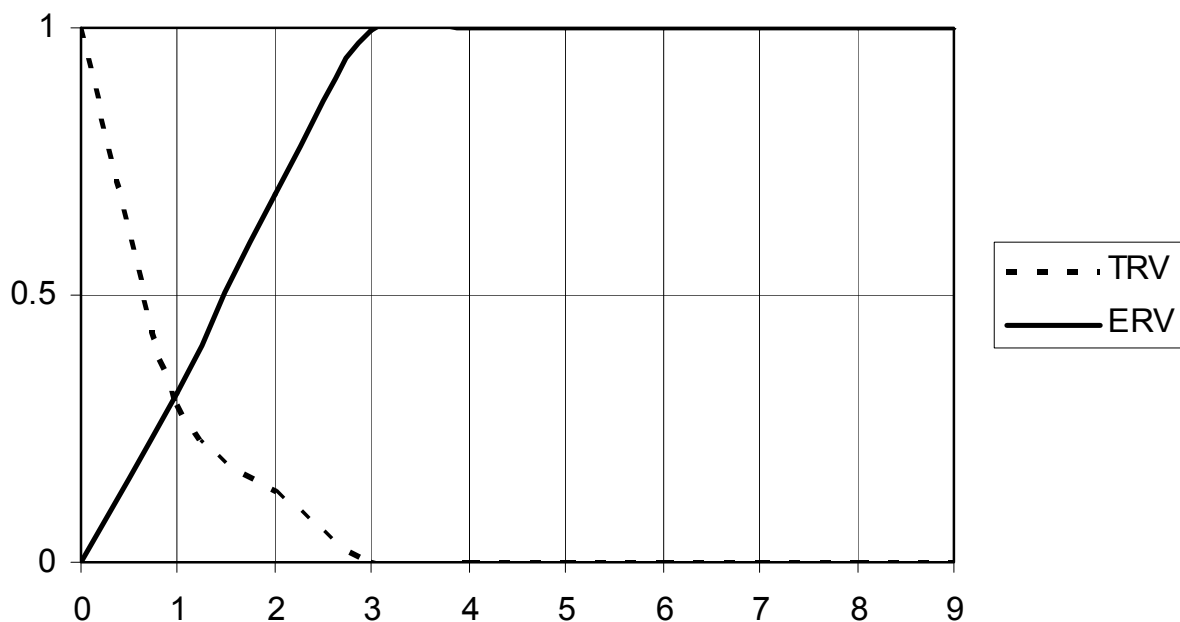


Рис. 1. График зависимости величины объясненной дисперсии (ERV) и полной дисперсии (TRV) матрицы счетов от числа главных компонент

Из этих зависимостей видно, что для описания рассматриваемых данных [3] достаточно трех PC — они моделируют 99% данных, или, иными словами, шум, оставшийся после проекции на трехмерное пространство $PC1-PC3$, оставляет всего 1% от исходных данных

Выполненная работа показывает эффективность метода главных компонент для понижения размерности моделей работы угольных предприятий без существенного понижения их точности. Дальнейшие исследования предполагают использование для анализа более актуальных данных о работе угольных предприятий, рассмотрения не только матрицы нагрузок, но и матриц счетов и остатков.

Библиографический список

1. Е.З. Демиденко. Линейная и нелинейная регрессии. Финансы и статистика. — М, 1981.
2. Н. Дрейпер, Г. Смит. Прикладной регрессионный анализ, (в 2-х т.). — М.: Финансы и статистика, 1987.
3. Овсянников В.П. Штенге А.А. Анализ данных, характеризующих работу угольного предприятия, методом главных компонент.

ГАЙДАЙ І.Ю., канд. екон. наук, доц.

ПАЛАМАРЧУК А.О.

Автомобільно-дорожній інститут ДВНЗ "ДонНТУ",
м. Горлівка

МЕТОДИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ

Наявність значної кількості підприємств різноманітних форм власності, значний рівень конкуренції (не завжди добросовісної), комерційний шпіонаж та інші прояви криміналізації бізнесу викликають необхідність суб'єктів господарювання приділяти велику увагу забезпеченню економічної безпеки власної діяльності.

В сучасних умовах діяльності підприємств перелік факторів погроз та небезпек його економічної діяльності є дуже широким та включає внутрішні і зовнішні погрози, які виникають в політичній, економічній, правовій, екологічній, конкурентній та інших сферах, можуть піддаватися або не піддаватися прогнозуванню, бути явними або неявними, викликані об'єктивними або суб'єктивними факторами, приводити до збитків або катастрофічних наслідків, нести загрозу персоналу, фінансовим, матеріальним засобам, інформаційним ресурсам, іншим системам підприємства.

Економічна безпека підприємства характеризує рівень його захищеності від негативного впливу факторів внутрішнього і зовнішнього середовища та здатність швидко реагувати на виникаючі загрози.

Головним завданням концепції економічної безпеки підприємства виступає прогнозування та попередження реалізації небезпеки, яка здатна призвести підприємство до кризового стану.

Економічну безпеку підприємства доцільно здійснювати за допомогою методів:

захист інтересів підприємства в судових інстанціях;

юридична проробка договірних відносин підприємства з партнерами, постачальниками, замовниками, кредиторами, інвесторами;

документальне оформлення прав на інтелектуальну власність (винаходи, корисні моделі, промислові зразки, технологічні рішення) у вигляді патентів, ліцензій, дозволів тощо;

користування послугами зовнішніх спеціалізованих організацій (консалтингових і маркетингових центрів, агенцій із добору персоналу, охоронних фірм);

формування власної служби безпеки в складі організаційної структури підприємства;

поповнення знань і професійного досвіду працівників, їх правове навчання;

удосконалення існуючих і впровадження нових технологій, в т.р. ресурсо- і енергозберігаючих;

диверсифікація виробництва;

закриття низькорентабельних і неприбуткових підприємств;

охорона керівників та майна підприємства (споруд, устаткування, транспорту);

страхування майна, життя і здоров'я працівників підприємства;

підтримання зв'язків з громад кістю і ЗМІ для формування сприятливого іміджу підприємства;

публічність діяльності підприємства, відповідальність перед працівниками, споживачами, суспільством за результати своєї діяльності;

запобігання поширенню про підприємство неправдивої інформації шляхом цензури публікацій;

аналіз інформації, що надходить на підприємство, на достовірність та несуперечливість;

перекриття каналів витоку інформації, захист кореспонденції, переговорів, документації шляхом використання відеоспостережень, сейфів, ведення архіву, визначення кола осіб, що мають доступ до конфіденційної інформації;

організація пропускового режиму;

забезпечення гідної оплати праці та розвиток соціальної сфери для зменшення плинності працівників;

недопущення поєднання працівниками роботи на підприємстві із роботою в інших організаціях;

використання бізнес-планування;

дотримання національних і міжнародних норм гранично припустимої концентрації шкідливих речовин, що потрапляють в атмосферу та екологічних параметрів продукції.

Таким чином, для запобігання небезпеки або усунення появи конкретної погрози слід розробляти систему заходів щодо запобігання негативним явищам, процесам чи діям, мати концепцію економічної безпеки підприємства й постійно працювати над її вдосконаленням.

ГАЙДАЙ І.Ю., канд. екон. наук, доц.

МАРЧЕНКО О.Ю., магістр

Автомобільно-дорожній інститут ДВНЗ "ДонНТУ",
м. Горлівка

ІНСТРУМЕНТИ ФІНАНСОВОЇ СТАБІЛІЗАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА ПРИ ЗАГРОЗІ БАНКРОТСТВА

В умовах фінансової нестабільності багато підприємств опиняються в кризовій ситуації, наслідком якої можуть стати їх неплатоспроможність та банкрутство. Про погіршення фінансової стійкості підприємств, що призводить до незапланованих втрат і не досягнення необхідного фінансового результату свідчать статистичні дані, згідно з якими більше третини промислових підприємств України працюють із збитками [1,с.60]. Це робить актуальним розгляд проблеми антикризового управління підприємством при загрозі банкрутства та заходів його фінансової стабілізації.

Питання фінансової стабілізації суб'єктів господарювання, а саме, методичні підходи до діагностування негативних тенденцій в фінансово-економічній діяльності підприємств, етапи та напрямки їхньої фінансової стабілізації, досліджувались і висвітлювались в науковій літературі І.А. Бланком, В.П. Мартиненко, В.В. Коваленко, О.Г. Корнеєвої та іншими російськими та вітчизняними вченими. Метою даної роботи є визначення інструментів фінансової стабілізації підприємства при загрозі банкрутства в сучасних умовах.

Підприємство, що діє в умовах ринку, повинне постійно здійснювати діагностування своєї фінансово-економічної діяльності. У випадку виявлення негативних тенденцій фінансово-економічної діяльності, слід забезпечити реалізацію термінових заходів фінансової стабілізації за рахунок внутрішніх резервів підприємства. Такими заходами може бути використання оперативних, тактичних та стратегічних інструментів фінансової стабілізації.

Оперативні інструменти фінансової стабілізації мають на меті зменшення поточних зовнішніх і внутрішніх фінансових зобов'язань підприємства, збільшення грошових активів та прискорення ліквідності

оборотних активів, за рахунок скорочення розмірів поточних потреб і окремих ліквідних активів.

Інструменти тактичного характеру спрямовані на збільшення обсягу власних фінансових ресурсів, на скорочення обсягу їх споживання та зниження обсягу споживання інвестиційних ресурсів в майбутньому періоді. Вони здійснюються за рахунок дій, спрямованих на подолання несприятливих тенденцій в господарській діяльності і мають на меті досягнення фінансової рівноваги підприємства.

До інструментів стратегічного характеру належать прискорення темпів економічного розвитку підприємства та забезпечення відповідного зростання його ринкової вартості, що забезпечується за рахунок модернізації технології та удосконалення організації виробництва підприємства, проведення активного маркетингу та збільшення обсягів випуску конкурентоспроможної продукції.

Якщо в результаті реалізації внутрішніх інструментів фінансової стабілізації був зроблений висновок про безперспективність спроби виходу підприємства з кризового стану за рахунок мобілізації тільки внутрішніх резервів, керівництво підприємства має нагоду вдатися до зовнішньої допомоги, за рахунок використання так званих зовнішніх інструментів фінансової стабілізації. Вони включають санацію, проведення реструктуризації боргів, надання податкових пільг, надання гарантій для отримання банківських кредитів, здійснення прямого державного фінансування (дотацій), сприяння розширенню ринків збуту за рахунок надання виключних ліцензій на здійснення певних видів господарської діяльності, в тому рахунку за кордоном, надання державних замовлень.

Таким чином, при проведенні антикризової політики підприємств головна увага має приділятися внутрішнім інструментам фінансової стабілізації. Якщо використання цих інструментів не досягло своїх цілей, підприємства можуть скористатися зовнішніми інструментами фінансової стабілізації, тобто централізованою підтримкою їхньої діяльності з боку держави, в тому рахунку прямими державними дотаціями.

Використання перерахованих внутрішніх та зовнішніх інструментів фінансової стабілізації має на меті забезпечення реалізації термінових заходів по відновленню платоспроможності і фінансової стійкості підприємства. В сучасних умовах це дозволить вчасно реагувати на негативні зміни у фінансово-господарській діяльності, знизити ризик банкрутства та забезпечити конкурентоспроможність підприємства в довгостроковому періоді.

Бібліографічний список

1. Статистичний щорічник України за 2007 рік. / За ред. Осауленка О.Г. — Київ: Консультант, 2008. — 571 с. — С 60.

ВИШНЕВСКИЙ В.П., д-р. экон. наук, проф.
Институт экономики промышленности НАН Украины,
г. Донецк

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ИНДИКАТИВНОГО ПЛАНИРОВАНИЯ

Одним из ключевых препятствий инновационному развитию украинских предприятий являются узкие временные горизонты экономического планирования, "инвестиционная близорукость" и краткосрочность интересов доминирующих собственников — то, что можно назвать "короткими правилами" игры (по аналогии с "короткими деньгами"), тогда как для инвестиций и инноваций нужны правила "длинные".

Для того чтобы расширить горизонты экономического планирования доминирующих собственников и сформировать новую институциональную среду, основанную на "длинных правилах", может быть использован такой известный инструмент, как индикативное планирование (национальное, региональное, местное) со встроенной системой стимулирования к достижению целевых показателей развития.

Конечным результатом процесса индикативного планирования являются долгосрочные ориентиры развития экономики, уменьшающие степень неопределенности и риски принятия решений хозяйствующими субъектами.

Проблема, однако, заключается в том, что ориентиры могут быть выбраны ошибочно. Это связано, во-первых, с фундаментальным расхождением между индивидуальной и коллективной рациональностью, известными проблемами с конструированием механизмов трансформации индивидуальных предпочтений в непротиворечивые общественные решения. Во-вторых, выбор ориентиров может быть сознательно искажен группами влияния, заинтересованными в извлечении ренты, со всеми вытекающими отсюда негативными последствиями.

Это с одной стороны. А с другой стороны, важен не только видимый конечный результат индикативного планирования, но и сам коммуникативный процесс совместной выработки решений. В идеале он должен быть построен на демократических принципах открытого взаимодействия правительства, бизнеса и профсоюзов, так, чтобы ни одна социальная группа не могла легально навязать свои предпочтительные решения коллективным проблемам других групп.

Такое коммуникативное планирование (известное в западной экономической литературе как "communicative/collaborative planning") имеет определенный потенциал улучшения институциональной среды функционирования украинского бизнеса за счёт повышения степени доверия между контрагентами. Это, в свою очередь, является критически важным для формирования "длинных правил" игры, необходимых для перехода предприятий на инновационный путь развития.

ПАВЛОВСКАЯ И.Г., канд. экон. наук
ГВУЗ "Донецкий национальный технический университет",
г. Донецк

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ АКЦИОНЕРНЫХ ОБЩЕСТВ

Корпоративное управление является составной частью общего понятия менеджмента, реализуемого высшим звеном управления, с учетом прав и интересов собственников предприятия (держателей акций) и прочих лиц, непосредственно связанных с деятельностью корпорации. В западной теории корпоративного управления, в качестве основных субъектов, оказывающих влияние на деятельность компании, рассматривается конфигурация, схематично составляющая классический треугольник: «менеджеры-акционеры-работники». Каждому из участников треугольника присущи собственные групповые интересы.

Формирование структуры механизма акционерной собственности должно быть сориентировано на решение проблемы инвестиционного самофинансирования, при этом необходимо обеспечение согласованности интересов различных субъектов производственно-хозяйственной деятельности.

С учетом данного требования, в научной литературе рассматривается два основных источника аккумуляции средств, направляемых на развитие промышленного производства: реинвестирование собственной прибыли и привлечение инвестиционных ресурсов в результате накопления капитала, за счет повышения ликвидности акций на рынке ценных корпоративных бумаг. На данный момент экономического развития, механизм накопления акционерного капитала, непосредственно за счет эмиссии и роста курса акций на вторичном рынке, не приносит практических результатов.

Инвестирование корпоративной прибыли в развитие производства, в целом зависит от приоритетов дивидендной политики, существующей на предприятии и определяемой общим собранием акционеров. Доля реинвестируемой прибыли будет определяться, исходя из преобладающей позиции среди акционеров, которая может заключаться: в полном или частичном извлечении заработанной прибыли или в направлении её в развитие производства, с целью получения более существенных дивидендов в перспективе. Очевидно, что второй вариант предпочтителен, поскольку, является дополнительным инвестиционным источником, стимулирующим темпы развития промышленного производства.

Исходя из вышеизложенного предлагаются некоторые базовые принципы, учет которых призван обеспечить балансировку и подчиненность групповых интересов общим стратегическим целям.

1. Принцип участия, позволит сформировать внутрифирменную политику, основанную на причастности всех заинтересованных сторон в обсуждении и разработки главных стратегических направлений. При этом достигается позитивный эффект, создающий условия для формирования активного, квалифицированного большинства, тесно увязывающего заинтересованных представителей в единую систему, способную коллегиально влиять на принятие основополагающих решений. Позволяет перераспределить управленческую ответственность и ограничить единоличное управление директората, что особенно актуально для отечественных предприятий.

2. Взаимный учет и контроль над деятельностью всех участников корпорации. Санкционированный и комплексный контроль обусловит прозрачное руководство компанией, позволит повысить статус работников предприятия, в лице их отдельных представителей, гарантирует реализацию акционерного права, в целом обеспечивая мотивацию доверительных отношений, активное и равноправное участие всех сторон в деятельности предприятия.

3. Формирование корпоративных ценностей определяется культурой предприятия, которая оказывает влияние на субъективные решения через имеющиеся общекорпоративные приоритеты, нормы и правила внутрифирменных отношений. Из общего набора внутригрупповых ценностей особенно значимой для облегчения процедуры согласования интересов должна являться позиция, обоснованная на преобладании общественно-производственных целей над индивидуальными. Ключевая корпоративная установка обязана базироваться на принципах целостности, непрерывности, долгосрочности функционирования, а также причастности каждого участника к процессу получения и распределения прибыли. Существование рациональной корпоративной культуры, обусловит комфортную атмосферу для трудовой деятельности и создаст условия для конструктивных внутрифирменных отношений.

4. Решение задачи эффективного регулирования внутрикорпоративных интересов, существенно облегчается при внедрении и использовании предпринимательского стиля поведения, как идеологической основы управления. Переориентация психологии субъектов корпоративной деятельности обуславливает единую мотивацию их поведения, способствует позитивной реакции на изменения, четкому представлению целесообразности принятия экономических и управленческих решений, направленных на перспективный рост курса акций и созданию новой стоимости компании.

5. Развитие и реформирование имущественных связей, прежде всего, необходимы, как меры, направленные на согласование интересов различных групп корпоративных отношений, совершенствование внутрифирменного менеджмента, эффективное функционирование интеграционных механизмов. Незрелость имущественных связей ведет к жесткой централизации управления, к субъективному восприятию

доминирующим собственником жизненно важных задач внутреннего и внешнего развития, свидетельством которых является назревание конфликтных ситуаций между различными сторонами корпоративных отношений. Рациональная структура акционерной собственности компании должна основываться на принципах, выравнивания степени имущественного расслоения персонала предприятия и собственника.

С учетом изложенного, практическая реализация предложенных принципов функционирования механизма управления акционерной собственностью потребует отказ от использования административно-командного подхода и изменение психологии всех участников корпорации. Решение проблемы инвестиционного самофинансирования на основе акционерного капитала, позволит корпорациям направлять на развитие собственного производства дополнительные инвестиционные ресурсы.

ЧЕРЕВИКОВ С.Л., канд. екон. наук, доц.
ДУ "Институт економіки і прогнозування НАН України",
м. Київ

СУСПІЛЬНЕ ПАРТНЕРСТВО У СИСТЕМІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Економічні, соціальні та політичні умови розвитку України характеризуються комплексним колапсом відносин, розвалом системи державної влади та системи управління економікою. Неможливість розв'язання ключових соціальних та економічних проблем у суспільних відносинах, у тому числі, через брак довіри громадян до інституту державної влади вимагає перегляду концепції взаємодії приватного сектору та держави.

Вагомий внесок у дослідження особливостей формування середовища партнерства у суспільстві та впровадження форм публічно-приватного та суспільного партнерства у практику управління національною економікою зробили відомі вчені-економісти та фахівці сфери державного управління Б. Акітобі, Р. Хеммінг, Г. Шварц, Т. Тер-Мінасян, Д. Ашауер, С. Галлахер, Р. Едвардс, Дж. Колман, М. Спекмен, Л. Шарингер, Е. Корольов, В. Варнавський, М. Дерябіна, Д. Амунц, А. Каданя, І. Фамінський, І. Столяров, С. Макаров, В. Геєць, Б. Данилишин, Т. Єфименко, К. Павлюк, Л. Федулова, О. Степанова, М. Лугова, Т. Лисиця, І. Запатріна, Н. Королевська, К. Ляпіна та інші.

Розгортання кризових явищ у світовій економіці протягом 2008-2009 рр., а також їхнє поширення на реальний сектор економіки незважаючи на значні фінансові вливання (що знайшло вираз у падінні обсягів виробництва та зростанні рівня безробіття), поставило під сумнів

ефективність антикризових програм (Г. Полсона, Г. Брауна, Д. Медведева, Н. Саркозі, Б. Обама) та підняло проблему довіри населення до дій урядів, що вкупі з неспроможністю окремих країн (Ісландія, Угорщина, Україна та ін.) пригальмувати негативні тенденції змусило розглядати питання реформування та підвищення рівня капіталізації провідних міжнародних фінансових організацій з метою надання допомоги цим країнам [1].

При цьому, ціною економічного відновлення більшості як розвинених країн, так і країн, що розвиваються, стало істотне зменшення міжнародних резервів центральних банків і погіршення стану державних фінансів внаслідок швидкого нагромадження бюджетного дефіциту та зростання державного боргу (у тому числі, за рахунок «одержавлення» частини корпоративного боргу). Означені тенденції змусили лідерів провідних країн світу на Світовому економічному форумі у м. Давос (27 січня 2010 р.) підняти питання провалів державного антикризового регулювання (у тому числі, у контексті «ціни» та результативності антикризових заходів) та необхідності впровадження механізмів публічно-приватного партнерства для ефективної реалізації нових бізнес-моделей, реформування національних та наднаціональних регулятивних органів [2].

Концепція протиставлення держави та ринку як альтернативних домінант у змішаній ринковій економіці, що коріниться у методологічному індивідуалізмі, абсолютно вичерпала себе через неспроможність подолати вади як ринку, так і держави.

В Україні «провали» державного управління за своїми негативними наслідками перевершують «провали» ринку. В національній економіці утворився вкрай небезпечний і міцний ланцюг: "недосконалі ринки — структурні деформації економіки — монополізація економічної влади — бізнес-економізація політичної влади — інтеграція політичного та економічного циклів — політизація, депрофесіоналізація та корупціоналізація органів державного управління — неможливість компенсування державою "провалів" ринку — неефективна аллокація ресурсів деформованими ринками та інституційно неспроможною державою — втрата потенціалу соціально-економічного розвитку" [3]. Отже, важко не погодитись з академіком В. Геєцем у тому, що «абсолютизм держави і ринку — це шлях до системної кризи» [4, с.264].

Таким чином, розв'язання завдання забезпечення стабільного соціально-економічного розвитку України нерозривно пов'язане з формуванням механізму суспільного партнерства. Суспільне партнерство можна розглядати у вузькому та широкому розумінні. У вузькому розумінні суспільне партнерство можна розглядати як публічно-приватне (ППП) або державно-приватне (ДПП), тобто взаємодію держави та бізнесу, що охоплює: формування спільних інвестиційних ресурсів державного та приватного секторів для досягнення суспільно значущих результатів; підвищення ефективності використання об'єктів державної власності на

основі підприємницької мотивації; створення нових методів управління; створення доданої вартості для споживачів і суспільства в цілому; забезпечення кращого визначення потреб і оптимального використання ресурсів [5]. Як свідчить міжнародний досвід, ДПП сприяє поліпшенню якості суспільних послуг, підвищенню ефективності їх надання, стає додатковим джерелом прискорення розвитку ринкової інфраструктури. Незважаючи на перепони для розвитку ДПП, які виникли внаслідок розгортання кризи, воно залишається важливим інструментом соціально-економічного розвитку. Перспективними напрямками запровадження форм ДПП в Україні є розвиток ринкової інфраструктури, енергетичного сектору та житлово-комунальної сфери. Спільні інвестиційні проекти держави та бізнесу в будівництві і оновленні автошляхів та мостів можна розглядати не лише як антикризовий захід, а й як елемент програми підготовки України до проведення європейського футбольного чемпіонату Євро-2012.

У широкому розумінні суспільне партнерство може включати конструктивну взаємодію влади, бізнесу, громадських організацій та об'єднань не тільки в економіці, але й в політиці, культурі, науці, освіті та інших сферах. В основі проблеми формування середовища суспільного партнерства лежить питання узгодження індивідуальних та колективних інтересів, якими просякнута взаємодія громадянина, бізнесу, влади і держави. Питання узгодження приватних та колективних інтересів, а також взаємодії держави з приватним сектором задля забезпечення інтересів суспільства та усунення провалів ринку та держави, доцільно розглядати через призму комунітарної парадигми, яка вимагає поєднання концепцій методологічного індивідуалізму та методологічного холізму [6].

Суспільне партнерство як соціально-економічний інститут також може розглядатись в якості фактору зменшення макроекономічної дисфункції, яку відомий російський вчений О. Сухарев визначає як «нерівноважний динамічний стан господарської системи, за якого всі основні параметри інституціональних настанов цієї системи втрачають якість» [7, с.230]. Означена дисфункція є результатом інституціональної динаміки системи, коли зменшення функціональної ефективності правил поведінки та функцій самопідсилюється, а заміна одного або кількох правил (функцій) не призводить до підвищення ефективності економічної системи. Явище макроекономічної дисфункції яскраво проявляється в економіці України, де конструктивний вплив держави на відтворювальні процеси нівелюється низьким рівнем суспільної довіри до апарату державного управління, деформалізацією економічних відносин (у тому числі, відносин між владою та приватним сектором), політичною нестабільністю, високим рівнем правового нігілізму, невпорядкованістю відносин власності і т.д.

Важко не погодитись з відомим українським вченим Т.Єфименко, яка вважає, що наслідки антикризових заходів пов'язані зі ступенем розвитку інститутів взаємодії держави в особі державних органів влади і

приватного сектора. У разі здійснення селективної протекціоністської підтримки олігархічних суб'єктів на основі політичного взаєморозуміння "провали ринку" перетворюються на "провали держави". Формування середовища суспільного партнерства передбачає орієнтацію у державному управлінні на реалізацію рівних прав власності, розподілу ризиків, економічних інтересів держави та бізнесу, а також належне впорядкування, а якщо потрібно — коригування формальних і неформальних правил, які регулюють це співробітництво. Комунітарна парадигма дозволяє сформулювати концепцію «третього шляху» в управлінні національною економікою. Відповідно до цієї концепції розвиваючи партнерство, бюрократію слід не пригнічувати, а залучати до процесу ринкових змін разом з роботодавцями, громадськими об'єднаннями, профспілками. Необхідно регулювати ступінь і характер активності взаємодії влади та представників масових груп інтересів у поєднанні з фазами ділових і політичних циклів розвитку суспільства.

Бібліографічний список

1. Декларація Саміту G20 у Лондоні 1 квітня 2009 р. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.londonsummit.gov.uk/en/summit-aims/summit-communicue/>.
2. What Must the G20 Do to Get the World Economy Back on Track? [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.weforum.org/pdf/AnnualReport/2009/back_on_track.htm.
3. Копилов В.А. Формування бюджетної стратегії економічного зростання: дис. канд. екон. наук : 08.00.08 / Копилов Вадим Анатолійович. — К., 2008. — 230 с.
4. Геєць В.М. Суспільство, держава, економіка: феноменологія взаємодії та розвитку / Валерій Михайлович Геєць; НАН України; Ін-т екон. та прогнозув. НАН України. — К., 2009. — 864 с.
5. Guidelines for Successful Public – Private Partnerships, 2003. — 100p. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docgener/guides/ppp_en.pdf.
6. Черевиков Є.Л. Проблема екстерналій: від методологічного індивідуалізму до комунітарної парадигми // Вчені записки Університету «КРОК» / Ун-т економіки та права «КРОК». — Вип. 1 (1997). — Вип. 18. — Т.2. — К., 2008. — с. 259–264.
7. Сухарев О.С. Институциональная теория и экономическая политика: К новой теории передаточного механизма в макроэкономике / О.С. Сухарев; РАН, ин-т экон. — М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2007. Кн. II: Экономическая политика. Проблемы теоретического описания и практической реализации. — 804 с.

БОЛТЯН А.В., канд. техн. наук, доц.

ОАО "Универсал Банк",

г. Донецк

ГОМАЛЬ И.И., канд. техн. наук, доц.

ГВУЗ "Донецкий национальный технический университет",

г. Донецк

БОЛТЯН М.А.

ОДО "Альянс Украина",

г. Донецк

РОЛЬ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ В ПРЕОДОЛЕНИИ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА В УКРАИНЕ

Период с 2000 по 2007 годы отмечен в истории Украины ростом валового внутреннего продукта (ВВП). Фактором, который стимулировал этот рост, был растущий уровень потребления домашних хозяйств. Однако, резкое снижение уровня производства экспортноориентированных отраслей промышленности (в силу внутренних и внешних причин) с 2008 г. привело к такому же резкому обвалу потребления, снижению ВВП. По данным Государственного комитета статистики ВВП Украины за 3 квартала 2009 г. составляет 81,4% от ВВП того же периода 2008 г. (в ценах 2007 г.); индекс промышленного производства за январь-декабрь 2009 г. составил 78,1% по сравнению с аналогичным периодом 2008 г., экспорт — 56,6%, импорт — 50,1%. При этом сальдо внешнеторгового оборота Украины остается отрицательным, т.е. импорт превышает экспорт на 4,8 млрд. долларов США.

Состояние банковской системы Украины в настоящее также оставляет желать лучшего. По данным Ассоциации украинских банков финансовый результат банковской системы составил (-26,34) млрд. грн. за 2009 г. В таких условиях ожидать возобновление полномасштабного кредитования в 2010 г. представляется нереальным. Таким образом, получаем замкнутый круг: сократилось внутренне потребление — снизился ВВП — ухудшилось финансовое состояние предприятий, что снижает вероятность получения ими кредитных ресурсов — банки, получив в своем портфеле «плохие» активы и, соответственно, убытки, не в состоянии активно кредитовать бизнес и домашние хозяйства. Указанный замкнутый круг экономики Украины надо разрывать. И, по нашему мнению, это могут сделать предприятия-экспортеры в сотрудничестве с банками.

Целью работы является разработка схемы работы коммерческих банков с предприятиями-экспортерами, позволяющей увеличить объем внешнеторгового оборота, а также прибыльность субъектов. В работе используются методы сравнительного анализа.

Рассмотрим возможную схему сотрудничества банков с предприятиями-экспортерами на примере Донецкой области. По

данным Донецкой областной государственной администрации сальдо внешнеторгового оборота области за январь-июнь 2009 г. составило 3,4 млрд. долларов США. При этом объем внешнеторгового оборота области сократился на 48,9% от аналогичного показателя за тот же период 2008 г. За 2009 г. банки Донецкой области получили убытки в сумме 2,17 млрд. грн. Объем кредитов, выданных субъектам хозяйствования за тот же период, увеличился всего на 394,8 млн. грн., а домашним хозяйствам — уменьшился на 2683,2 млн. грн. (с учетом изменения курса валют к гривне).

В такой непростой период времени развитию экспортного потенциала области могут способствовать коммерческие банки со стопроцентным иностранным капиталом. Одним из таких банков, представленных в Донецкой области, является ПАО «Универсал Банк», который входит в Eurobank EFG Group. Эта группа представляет собой европейскую банковскую организацию с активами 84,5 млрд. евро. Банки группы находятся в ряде государств, территориально расположенных рядом с Украиной, а именно: в Греции, Болгарии, Польши, Румынии, Турции и Сербии.

По данным Донецкой областной государственной администрации внешнеторговый оборот области с указанными государствами составляет 22,4% со странами Европы и 16,0% со странами Азии. Если рассмотреть структуру экспорта области, то на черную и цветную металлургию, минеральные продукты, химическую и связанные с ней отрасли приходится почти 95% всего экспорта региона в указанные страны. В структуре импорта преобладают машиностроение, химическая и связанные с ней отрасли, металлургия, минеральное сырье и продукция агропромышленного комплекса. На долю этих отраслей приходится 82% всего импорта из указанных государств.

Как указывалось выше, флагманом поднятия экономики должны выступить предприятия-экспортеры. На начальном этапе необходимо собрать информацию о товарах и услугах, которые предприятия области хотят экспортировать в ту или иную страну. Эта информация будет необходимой для первичного построения торговой системы с включением в нее банков одной финансовой группы.

Данная торговая система аналогична торговой площадке «Рыба и морепродукты», разработанной ООО «Агентство НОРМА-ПРЕСС». Схема обеспечения сделок в этой системе осуществляется по принципу «поставка против платежа».

Таким образом, предложенная схема работы банков и экспортеров предоставляет всем участникам торговой системы значительные преимущества. Так, для предприятий-экспортеров появляется возможность построения эффективной торговой сети за счет расширения рынков сбыта. Увеличивается оперативность заключения контрактов и прохождения платежей. У банков возрастает клиентская база, появляется возможность кредитования реального сектора экономики, а, следовательно, возрастают комиссионные и процентные доходы.

ГОМАЛЬ И.И., канд. техн. наук, доц.
ВОРОНЦОВА Е.Е.
ГВУЗ "Донецкий национальный технический университет",
г. Донецк

ВОЗМОЖНЫЕ ПУТИ ПРЕОДОЛЕНИЯ РАЗНОГЛАСИЙ, ПРЕПЯТСТВУЮЩИХ ЗАКЛЮЧЕНИЮ ПОСТКИОТСКОГО СОГЛАШЕНИЯ

В 1997 году в Киото было подписано важнейшее международное соглашение о сокращении выбросов парниковых газов в атмосферу. Однако оно не стало реальным инструментом снижения выбросов парниковых газов. В настоящее время необходимо заключение нового соглашения, которое придет на смену киотскому протоколу, которое обяжет все страны, включая развивающиеся, ограничить выбросы. Однако при подготовке нового соглашения возникают проблемы и разногласия между развитыми и развивающимися странами, между странами которые подписали киотский протокол и которые еще этого не сделали.

Поэтому целью данной статьи является поиск путей преодоления разногласий, препятствующих заключению посткиотского соглашения.

Для достижения поставленных в посткиотском соглашении целей развитым странам придется принять на себя более серьезные обязательства по сокращению выбросов, чем это предусмотрено киотским протоколом. Они должны поделиться своими технологиями с развивающимися странами, то есть передать им или внедрить часть своих «климатически благоприятных» технологий.

Согласно посткиотскому соглашению развивающиеся страны, в свою очередь, также должны взять серьезные обязательства по снижению выбросов парниковых газов. На конференции, которая проходила в декабре 2009 г. в Копенгагене продолжались довольно жесткое противостояние между теми, кто хотел бы просто продлить киотский протокол и теми, кто выступал за новое соглашение. Таким образом, переговоры в Копенгагене не привели к выработке всеобъемлющего правового соглашения, которое должно стать преемником киотского протокола.

В процессе заключения посткиотского соглашения предлагаются различные способы преодоления разногласий, стоящих перед мировым сообществом. Так развитые страны рассматривают несколько финансовых механизмов реализации посткиотского соглашения. На первый план все ставят государственные средства — так называемую официальную помощь развитию через каналы ООН, которая составляет большую долю финансирования. На втором месте — отчисления в адаптационный фонд киотского протокола, полученные с проектов механизма чистого развития (сейчас составляет 2%), а также с проектов совместного осуществления и торговли квотами (размер

отчислений обсуждается). Группа развивающихся стран (так называемая группа 77) и Китай, а также малые островные государства считают, что развитые страны должны отчислять не менее 200 млрд. дол. США в виде финансовой помощи, на снижение выбросов парниковых газов, а группа наименее развитых стран предлагает увеличить этот объем до 400 млрд. дол. США.

Второй блок проблем, по которому идут переговоры, носит институциональный характер. Страны-участницы должны ответить на три ключевых вопроса: какая организация возьмет на себя роль оператора финансового механизма? Кто станет его исполнительным органом? Каким образом будет осуществляться администрирование этой организации со стран участниц Рамочной конвенции?

В посткиотском переговорном процессе США выдвинули дополнительное предложение о создании Глобального климатического фонда. Многие эксперты оценивают его как весьма конструктивное, учитывающее не только сложившуюся в мире финансовую архитектуру, которую развитые страны не хотели бы ломать, но и отражающее желание развивающихся стран придать больший вес конференции сторон РКИК как контролеру финансовых потоков.

Украина выступает против пересмотра механизма расчета квот на выбросы парниковых газов, предусмотренного в киотском протоколе. Потому как, ратифицировав киотский протокол, Украина получила возможность реализовать неиспользуемые ею квоты по выбросам парниковых газов в атмосферу на общую сумму до 2,5 млрд. дол. США.

Таким образом, мировое экологическое сообщество однозначно пришло к выводу, что именно антропогенное воздействие на биосферу привело к образованию системы глобальных экологических проблем, угрожающих существованию жизни на Земле. Поэтому необходимо принять незамедлительные меры, как для адаптации к изменению климата, так и для уменьшения выбросов парниковых газов. Мировое сообщество стремится к сокращению выбросов и улучшению климатической ситуации, но каждая страна заинтересована в экономическом росте и техническом прогрессе и борется за свои темпы развития, поэтому возникает много противоречий при заключении договора.

Необходимо создание правовой и финансовой базы механизмов осуществления посткиотского соглашения на международном и государственном уровнях. Должен быть заключен новый юридический документ, ратифицированный всеми странами крупными источниками выбросов.

Логичным является требование, что платить должны все участники в соответствии с реальным уровнем их экономического развития.

Целесообразным является сохранение действующей финансовой структуры, но работающий независимо от конференции сторон РКИК. Для этого достаточно усовершенствовать существующую, что значительно минимизирует издержки.

СНЕГОВАЯ С.Н., асп.

Автомобильно-дорожный институт ГВУЗ "ДонНТУ",

г. Горловка

АНАЛИЗ ТРУДОУСТРОЙСТВА ВЫПУСКНИКОВ ВУЗОВ

В обществе, построенном на знаниях, основой экономического роста является его трудовой и интеллектуальный потенциал, который формируется в системе образования. Однако проблемой является наличие несоответствия между структурой спроса на рабочую силу, отражающей потребности рынка труда, и сложившейся структурой подготовки специалистов по ряду специальностей.

Решение данной проблемы позволит снизить уровень безработицы молодых специалистов, а также повысить эффективность использования государственных средств на подготовку специалистов и имеющегося трудового потенциала. Важной характеристикой эффективности системы подготовки специалистов является показатель возможности трудоустройства выпускников.

Потребность в подготовке специалистов зависит, в первую очередь, от потребностей рынка труда, который гибко реагирует на динамику развития отдельных отраслей экономики, инвестиционную политику, развитие предпринимательской деятельности. В современных условиях рынок труда характеризуется наличием количественных и в основном качественных диспропорций между спросом и предложением рабочей силы. Качественные диспропорции выражаются в наличии дефицита квалифицированных рабочих и специалистов по отдельным видам экономической деятельности и специальностям и избыточным спросом по другим профессиям. Такая ситуация приводит к возникновению проблем с трудоустройством молодых специалистов после окончания высших учебных заведений. За период с 2005 по 2008 г. наблюдается увеличение доли лиц не трудоустроенных после окончания учебных заведений с 16,3 до 18,3% [1]. В течение 2009 г. этот показатель значительно снизился и составляет 14,1% [2]. Наиболее остро коснулся вопрос трудоустройства выпускников, подготавливаемых по гуманитарно-социальным профилям, экономике и управлению. Это объясняется несколькими причинами. Во-первых, названные специальности не требуют высоких затрат на создание учебно-лабораторной базы и подготовку собственных научно-педагогических кадров, что дает возможность практически всем учебным заведениям (государственной и негосударственной форм собственности) вести подготовку специалистов. Во-вторых, наличие общественного мнения о престижности данных профессий и перспектив хорошего заработка вызывает чрезмерный спрос со стороны абитуриентов.

В-третьих, низкий уровень качества подготовки приводит к не востребоваемости большей части выпускников. В тоже время, рынок труда испытывает потребность в инженерных кадрах, специалистах рабочих профессий, специалистов в области транспорта и связи, специалистах пищевой, угольной, металлургической промышленности.

Несмотря на увеличение численности трудоустроенных выпускников, остро стоит вопрос их трудоустройства по выбранной специальности. Согласно опросу руководителей ВУЗов Донецкой области, проведенный в 2008 г. в рамках «Программы подготовки и использования кадров в экономике Донецкой области», в 2007 г. только 65% выпускников трудоустроивалось по специальности. Основными причинами нежелания идти работать по специальности является низкий уровень оплаты труда, заведомо неадекватный затратам на полученное образование, сложные условия труда, а в современных условиях и отсутствие соответствующих рабочих мест.

Сегодняшняя ситуация характеризуется увеличением доли специалистов, подготавливаемых на контрактной основе (по заказу предприятий). По окончании вуза такое предприятие обязуется трудоустроить выпускника. Если это невозможно по разным причинам (предприятие ликвидировано, на предприятии полная комплектация коллектива согласно штатного расписания, контракт заключен на «договорной основе») работник, подготовленный на такой основе, не имеет права обратиться в центр занятости и становится незарегистрированным безработным. В действительности сегодня можно смело ставить вопрос о массовой скрытой безработице выпускников ВУЗов.

Рассмотренная ситуация вызывает необходимость государственного регулирования процесса подготовки специалистов. Основой такого регулирования должно стать формирование государственного заказа на подготовку кадров в соответствии с прогнозом развития экономики и ее потребности в кадрах и учетом возможного выпуска специалистов из высших учебных заведений на момент прогноза состояния экономики.

Библиографический список

1. Государственный комитет статистики Украины [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.ukrstat.gov.ua>. — официальный сайт.
2. Міщенко В. Проблеми підвищення конкурентоспроможності на ринку праці / В. Міщенко // Вища школа. — 2010. — № 7–8. — С. 64–74.

ЯНЧУК М.Б., канд. екон. наук, доц.
Національний авіаційний університет,
м. Київ

ДЕРЖАВНЕ УПРАВЛІННЯ ПРОЕКТАМИ ДПП В АВІАЦІЙНІЙ СФЕРІ

У сучасному розумінні державно-приватне партнерство (ДПП) — це інституціональний і організаційний альянс між державою та приватними компаніями, банками, міжнародними фінансовими організаціями й іншими інститутами з метою реалізації довгострокових, і, як правило, широкомасштабних проектів в інфраструктурному секторі: будівництво, господарська експлуатація об'єктів інфраструктури, включаючи залізні та шосейні дороги, трубопровідний і монорейковий транспорт, гідротехнічні системи та спорудження, морські, річкові та повітряні порти, і інші інфраструктурні об'єкти та діяльність по їхньому використанню, що мають важливе державне значення. Характер цієї взаємодії, методи і конкретні форми можуть істотно відрізнятися залежно від зрілості і національних особливостей ринкових відносин.

Стратегічна авіаційна сфера, яка включає авіаційне будівництво, авіатранспортну галузь у складі аерокосмічного сектору та сектору цивільної авіації, не є виключенням і потребує значних фінансових вливань. З цього приводу проглядаються два основних завдання в авіаційній сфері, перше — орієнтація на приватного інвестора, друге — створення оптимального механізму взаємодії держави та інвестора при реалізації масштабних інфраструктурних проектів галузі.

Вагомий внесок в дослідження теоретичних питань функціонування системи ДПП та визначення сучасних практичних форм партнерства держави і приватних компаній внесли такі вітчизняні та зарубіжні науковці, як Г.А. Аванесова, О.Н. Астаф'єва, В.Я. Афанасьєв, І.К. Бистряков, В.Ф. Уколов; зарубіжний досвід співпраці держави і бізнесу представлений в роботах С. Брю, Р. Данієля, М. Кастельса, К. Макконелла, А.Г. Мовсєсяна, М. Ратнера, О. Уільямсона, Р.Д. Уоллеса, Дж. Сороса; питанням удосконалення процесів ДПП присвячені роботи О.А. Бабецької-Кухарчук, В.Г. Варнавського, М. Мореля, А.А. Яковлева; С. Лозинського, А. Праздничних; взаємодії і концесійним відносинам на ринку авіаперевезень — Ю. Кулаєва, О. Косарева, В. Кулика, Н. Шаповал, О. Ільєнко.

До основних ознак ДПП, що виділяють дане правове явище з інших численних форм співробітництва, відносяться наступні:

забезпечення більш високих техніко-економічних показників ефективності, ніж у випадку здійснення такої діяльності державним партнером без залучення приватного партнера;

довгостроковість відносин (від 5 до 50 років);
передача приватному партнеру частини ризиків у процесі здійснення ДПП;

внесення приватним партнером інвестицій в об'єкти партнерства із джерел, не заборонених законодавством.

Очевидним є факт зацікавленості обох сторін партнерства в успішному здійсненні проектів. Проекти ДПП полегшують вихід на світові ринки капіталів, стимулюють залучення іноземних інвестицій у реальний сектор економіки. Особливе значення ДПП має для економіки регіонів, де на його основі розвиваються місцеві ринки капіталу, товарів і послуг.

Кожний партнер вносить свій внесок у загальний проект. Так, бізнес забезпечує фінансові ресурси, професійний досвід, ефективне управління, гнучкість і оперативність у прийнятті рішень, здатність до новаторства. При цьому звичайно впроваджуються більш ефективні методи роботи, удосконалюються техніка й технології, виникають нові форми організації виробництва, створюються нові підприємства, у тому числі з іноземним капіталом, налагоджуються ефективні коопераційні зв'язки з постачальниками і підрядниками. На ринку праці підвищується попит на висококваліфікованих та добре оплачуваних працівників.

Виділення ряду аеропортових послуг в окремі види бізнесу і їхня передача в управління найбільш компетентним керуючим, що має необхідні інвестиційні можливості, дозволяє максимально ефективно реалізувати потенціал ринку послуг у кожному аеропорту і максимізувати сукупний дохід аеропортового комплексу. У багатьох випадках використання механізму ДПП для реалізації інфраструктурних проектів в авіації (будівництво та експлуатація аеропортів, державно-приватна взаємодія авіаційних суб'єктів) може стати одним з основних шляхів розвитку цієї стратегічної сфери, оскільки такі проекти завжди пов'язані з високими витратами, і розміри необхідного фінансування часто виходять за межі можливостей бюджету (державного або регіонального). При цьому залучення приватного інвестора, як партнера держави, крім полегшення фінансового тягаря найчастіше дозволяє істотно поліпшити якість послуг у галузі авіації та аеропортової діяльності.

Зі своєї сторони держава забезпечує права власника, можливість надання податкових і інших пільг, гарантій, а також матеріальних і фінансових ресурсів. У ДПП держава одержує можливість зайнятися виконанням своїх основних функцій — контролем, регулюванням, дотриманням суспільних інтересів. Так, по мірі розвитку ДПП у сфері інфраструктури держава може поступово зміщати акценти у своїй діяльності з конкретних проблем будівництва та експлуатації об'єктів на адміністративно-контрольні функції.

ІЛЛЯШЕНКО С.М., д-р. екон. наук, проф.
 БІЛОВОДСЬКА О.А., канд. екон. наук, доц.
 Сумський державний університет,
 м. Суми

АНАЛІЗ ПРОЦЕСІВ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ У СВІТІ

Для сучасної України питання інноваційного розвитку на макро- та мікроекономічному рівнях стають все актуальнішими. Це обумовлено, в першу чергу, усвідомленням позитивної ролі інновацій для виходу зі складної економічної ситуації, забезпечення стабільності розвитку економіки і надання нового імпульсу для її зростання, що переконливо доведено досвідом країн — світових лідерів.

Крім того, у сучасному світі все більшою мірою відбувається перехід від конкуренції на основі фінансового капіталу, факторів виробництва та інвестицій до конкуренції на основі нововведень (табл. 1). Затіненням у таблиці показано фактори, за якими, переважно, визначається конкурентоспроможність економіки вказаних країн, більший ступінь затінення характеризує більший вплив зазначених факторів. Як слідує з табл. 1, країни, що розвиваються найбільш швидкими темпами, забезпечують свій розвиток завдяки інноваціям.

Сучасний розклад сил у світовій економіці характеризується суттєвим відривом країн-лідерів, що розвиваються інноваційним шляхом, від менш потужних, які не стали на цей шлях або ж тільки стають на нього.

Таблиця 1

Співвідношення основних чинників міжнародної конкурентоспроможності (фрагмент)

Країна	Конкуренція			
	на основі факторів виробництва	на основі інвестицій	на основі нововведень	на основі багатства
Сінгапур				
Корея				
Італія				
Японія				
Данія				
Швеція				
Німеччина				
Швейцарія				
США				
Велика Британія				

Так, порівнюючи частки внутрішніх витрат на дослідження та розробки у ВВП [5-8], можна констатувати, що серед європейських країн найменше значення мають Латвія та Румунія, а найбільше — Швеція; серед азіатських країн — відповідно Таджикистан та Японія; серед країн Америки найменше — Аргентина та Мексика, а найбільше — США. Лідером же в цілому у світі є Швеція, а аутсайдером — Таджикистан. Якщо порівнювати світові тенденції за цим показником, то країни можна поділити за такими групами: 1) ті, що у середньому збільшують темпи: *Європа* — Австрія, Німеччина, Данія, Іспанія, Португалія, Росія, Фінляндія, Чехія, Естонія; *Азія* — Китай, Республіка Корея, Сінгапур, Туреччина, Японія; *Америка* — Аргентина, Канада; Мексика; 2) ті, що зменшують: *Європа* — Великобританія, Болгарія, Молдова, Норвегія, Румунія, Словаччина, Франція; *Азія* — відсутні; *Америка* — Бразилія; 3) ті, що мають скачкоподібні тенденції: *Європа* — Білорусь, Угорщина, Італія, Латвія, Литва, Нідерланди, Словенія, Швеція; *Азія* — Азербайджан, Вірменія, Грузія, Казахстан; *Америка* — відсутні; 4) ті, що розвивають даний показник більш-менш стабільно: *Європа* — Бельгія, Греція, Ірландія, Польща; *Азія* — Киргизія, Таджикистан; *Америка* — США; 5) ті, за якими неможна однозначно визначити у зв'язку зі значною відсутністю даних: *Європа* — Ісландія, Люксембург, Швейцарія; *Азія* — Туркменія, Узбекистан; *Америка* — відсутні.

Таким чином, у цілому в світі показники наукоємності валового внутрішнього продукту зростають, оскільки більшість країн демонструють тенденції до їх збільшення. Що ж стосується України, то спостерігається у середньому зниження даного показника, що негативно впливає на інноваційний розвиток нашої держави та завоювання міцних позицій на світовому ринку. Так, уже починаючи з 2001 р. із року в рік маємо стійку тенденцію до зниження.

Аналізуючи розподіл витрат на дослідження й розробки за секторами діяльності [5-8], бачимо, що із року в рік у більшості країн, крім Болгарії, Греції, Литви, Азербайджану, Вірменії, Грузії, Казахстану, Киргизії, Туреччини, Аргентини та Нової Зеландії лівова частка коштів на дослідження й розробки припадає на підприємництво. При цьому лідером серед Європейських країн є Люксембург та Швеція, азіатських — Ізраїль та Республіка Корея, американських — США, а аутсайдером відповідно — Литва, Азербайджан, Туреччина та Аргентина. Нестійку політику щодо таких витрат мають у Польщі, в якій починаючи з 2002 р. змінювався пріоритет у бік державного сектору; Португалії, Бразилії та Естонії, в яких до 2006 р., а Латвії до 2004 р. більше витрачалося у секторі вищої освіти; Мексиці, в якій до 2006 р. напрямок витрат змінювався то у бік вищої освіти, то у державний сектор. Найбільше витрат на дослідження й розробки у державному секторі мають у Таджикистані, Вірменії (більше 90%), Грузії, Азербайджані, Киргизії (більше 70%) та Болгарії (більше 60%), а найменше — у Швейцарії (менше 2%). У секторі вищої освіти найбільше витрачали в Туреччині (більше 50-60%), а найменше — в Росії та Україні

(5-6%). Некомерційні організації витрат на дослідження й розробки майже за всіма країнами не здійснювали, або мали несуттєві значення, виключенням є тільки Португалія, в якій даний показник перевищував 10%.

Аналізуючи дані щодо питомої ваги чисельності персоналу [2-4], зайнятого дослідженнями та розробками, у загальній чисельності зайнятих серед країн членів Європейського Союзу можна виявити беззаперечного лідера — Фінляндія, та аутсайдера — Румунія. Досліджуючи тенденції розвитку цього показника за даними країнами, констатуємо, що зниження питомої ваги персоналу, зайнятого дослідженнями та розробками, у загальній кількості зайнятих не виявлено. Але, на жаль, така тенденція характерна для України та Росії. Більшість же країн Європейського Союзу демонструють зростаючі тенденції: Бельгія, Данія, Ірландія, Іспанія, Кіпр, Латвія, Португалія, Угорщина, Фінляндія, Чехія, Естонія, або стабільність даного показника: Болгарія, Румунія. Скачкоподібність даного показника спостерігається у Литві, Нідерландах, Польщі, Словаччині, Словенії, Франції.

За інноваційним індексом (показником, що містить упровадження нових технологій, взаємодію ділового та наукового секторів, а також кількість виданих патентів та число студентів вищих навчальних закладів) США очолюють рейтинг серед інших країн світу (значення індексу 6,66). Далі країни першої десятки розташовані так: Фінляндія — 6,43, Тайвань — 6,19, Швеція — 5,89, Японія — 5,74, Ізраїль — 5,38, Швейцарія — 5,37, Південна Корея — 5,29, Німеччина — 4,92, Данія — 4,7 [1].

Безсумнівними лідерами в інноваційній активності організацій та підприємств європейських країн [3, 4, 7, 8] є Ірландія, Німеччина та Канада, а аутсайдерами — Україна та Росія, в яких значення досліджуваних показників не перевищують 10%.

Бібліографічний список

1. Мир в цифрах — 2007. Карманний справочник / Пер с англ. — М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2007. — 272 с.
2. Россия и страны — члены Европейского союза. 2005.: Стат.сб. / Росстат. — М., 2005. — 246 с.
3. Россия и страны — члены Европейского союза. 2007.: Стат.сб. / Росстат. — М., 2007. — 252 с.
4. Россия и страны — члены Европейского союза. 2009.: Стат.сб. / Росстат. — М., 2009. — 259 с.
5. Россия и страны мира. 2002.: Стат.сб. / Госкомстат России. — М., 2002. — 398 с.
6. Россия и страны мира. 2004.: Стат.сб. / Росстат. — М., 2004. — 361 с.
7. Россия и страны мира. 2006.: Стат.сб. / Росстат. — М., 2006. — 366 с.
8. Россия и страны мира. 2008.: Стат.сб. / Росстат. — М., 2008. — 361 с.

КАТРИЧ С.С., асп.

Институт экономики промышленности НАН Украины,
г. Донецк

ПРИНЦИПЫ РЕАЛИЗАЦИИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНЫХ СИСТЕМ

Возможность реализации концепции устойчивого развития социальных систем предполагает выработку и соблюдение ряда основных принципов, при этом основополагающим выступает принцип справедливого распределения выгод и благ среди большинства слоев населения, которое способствует улучшению качества жизни.

Принцип "одинаковости (согласованности) понимания" цели, направлений и способов обеспечения устойчивости развития социальных систем всеми силами данного процесса как раз и дают возможность реализовать курс устойчивого развития. Это обусловлено тем, что во внутренней структуре управленческой системы, которая обеспечивает устойчивое развитие, институциональные единицы (люди, организации, общество в целом, государство и т.д.) существуют сложные общественные отношения, обусловленные их взаимодействием.

Принцип системного подхода при разработке механизма обеспечения устойчивости развития С.С. дает возможность учесть интересы и характер развития основных внутренних элементов социальной системы, к которым в агрегированном виде можно отнести социальные процессы, социальные субъекты и социальные отношения.

Данный принцип является одним из наиболее обсуждаемых в научной литературе. Однако единого эффективного подхода его реализации в настоящее время не разработано, поэтому исследования в данном направлении являются необходимыми.

Один из методов реализации этого принципа в социологии — выделение в обществе важных значимых подсистем, несущих самостоятельную функциональную нагрузку, и установление между ними стабилизирующей зависимости. Данный метод позволяет свести анализ устойчивости и изменчивости общества к проблеме зависимости, взаимовлияния не множества элементов, а только нескольких подсистем. Этот метод рекомендует выделить ведущую подсистему, так К. Маркс выделял экономику: "Способ производства материальной жизни обуславливает социальный, политический и духовный процессы жизни вообще", спустя столетие французский социолог Р. Арон, выделит ведущей подсистемой политику: "В наш век все происходит так, будто возможные варианты индустриального общества определяет именно политика". Следует добавить, что для устойчивого развития социальной системы необходимо рассматривать механизм взаимодействие политики и

экономики, как факторов воздействующих на социум в синтезе, с той степенью превалирования, которая необходимо в конкретной ситуации.

Последствия устойчивого развития характеризуются разнообразными оценками (системой показателей) определенных конечных состояний, поэтому обязательным принципом при изучении устойчивости социальных систем выступает принцип обязательности оценок данного процесса, который в свою очередь предполагает разработку как системы качественных и количественных индикаторов оценки и критериев оценок устойчивого развития, так и, непосредственно, критериев устойчивого развития социальных систем.

Одним из основополагающих принципов, который обеспечивает реализацию второго условия устойчивого развития, т.е. преодоление угроз интересам и потребностям будущих поколений, выступает принцип "определенности последствий" деятельности. Особенности учета данного принципа в разработке механизма управления устойчивым развитием социальных систем предусматривают разработку системы оценок и критериев влияния современной деятельности, т.е. состояние и функционирование системы в настоящем, на состояние аналогичных систем и общества в целом — в будущем, для будущих поколений.

Следующий принцип, а именно принцип достаточности ресурсов, определяет их потенциальные возможности, ограничения, пороговые значения по масштабам, периодам реализации, для обеспечения устойчивости развития социальных систем. В его основе — формирование определенных лимитов для создания нормальных условий жизнедеятельности нынешним поколениям, без претензии на сверх потребление или исчерпание необходимых ресурсов всех видов для будущих поколений. Так, по мнению Л.Г. Мельник благоприятное состояние природных ресурсов характеризуется наличием достаточного количества всех жизненно необходимых ресурсов; оптимальным количеством компонентов природной среды. Реализация этого принципа подразумевает два направления. Первое — регулирование потребления природных ресурсов, т.е. рационализация и упразднение сверхизобилия, второе — регулирование рождаемости, как бы это не выглядело негуманно.

Реализация критериев обеспечения устойчивости предполагает наличие системообразующих компонент, так как их разрушение, отсутствие или недостаточное развитие, определяет степень неустойчивости социальной системы. В то же время, формирование системообразующих компонент выступает основой механизма обеспечения устойчивости и зависит от институционального устройства социальной структуры, человеческого, в том числе интеллектуального, трудового и социального, потенциала, культурно-политических особенностей общества.

ЕЛЕЦКИХ С.Я., канд. экон. наук, доц.
Донбасская государственная машиностроительная академия,
г. Краматорск

ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ С ПОМОЩЬЮ ТЕМПОВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ

По мнению отечественных и зарубежных ученых-экономистов, под финансовой устойчивостью предприятия следует понимать его платежеспособность во времени с соблюдением условия финансового равновесия между собственными и заемными (привлеченными) финансовыми ресурсами. Оценка финансовой устойчивости предприятия чаще всего осуществляется с помощью количественных и качественных методов. Количественная оценка определяет динамику абсолютных и относительных показателей, характеризующих ту или иную фазу цикла кругооборота капитала, а качественная — комплексно оценивает уровень привлечения, размещения, использования капитала. Однако, помимо количественных и качественных методов, для оценки финансовой устойчивости предприятия в статике и динамике можно использовать взаимоотношение различных темповых показателей.

Так, например, Э.А. Маркарьян и Г.П. Герасименко предлагают использовать соотношение темпов роста балансовой прибыли ($T^{ПБ}$), объемов реализации ($T^{ОР}$) и активов предприятия (T^A), известное в мировой практике финансового анализа как «золотое правило экономики»

$$T^{ПБ} > T^{ОР} > T^A > 100\%. \quad (1)$$

М.С. Абрютина и А.В. Грачева в своей работе продолжили данную логическую цепочку и представили ее в виде

$$T_{ДФ}^{СК} > T^{СК} > T^{ОФА} > T^{ФА} > T^И > T^{НФА} > T_{НДФ}^И > T^{ЗК}, \quad (2)$$

где $T_{ДФ}^{СК}$ — темпы роста собственного капитала в денежной форме;

$T^{СК}$ — темпы роста собственного капитала;

$T^{ОФА}$ — темпы роста оборотных финансовых активов;

$T^{ФА}$ — темпы роста финансовых активов;

$T^И$ — темпы роста имущества;

$T^{НФА}$ — темпы роста нефинансовых активов;

$T_{НДФ}^И$ — темпы роста имущества в неденежной форме;

$T^{ЗК}$ — темпы роста заемного капитала.

Ю.С. Цал-Цалко предлагает в качестве завершающего этапа оценки финансовой устойчивости предприятия изучить уровень эффективности его развития. Для этого он использует соотношения между темпами роста активов (ТА), основных средств и нематериальных активов (ТОС), собственного капитала (ТСК), чистого дохода (ТЧД), добавленной стоимости (ТДС) и чистой прибыли (ТЧП). Об эффективности развития предприятия и улучшении его финансовой устойчивости свидетельствует следующая зависимость

$$100\% < TA < ТОС < ТСК < ТЧД < ТДС < ТЧП . \quad (3)$$

Неравенство $100\% < TA$ показывает, что предприятие наращивает вложение финансовых ресурсов и размещение их в активах с целью увеличения объемов производства. Именно уровень развития и динамизм инвестиционных процессов формируют стратегическую основу устойчивого развития предприятия. Неравенство $TA < ТОС$ характеризует обновление технической базы и обеспеченность предприятия основными средствами и нематериальными активами как наиболее важными условиями хозяйствования. Такой способ увеличения активов является определяющим фактором инновационного развития предприятия. Неравенство $ТОС < ТСК$ формирует оптимальную структуру источников финансовых ресурсов как наиболее значимого индикатора финансовой устойчивости предприятия. Неравенство $ТСК < ТЧД$ свидетельствует о том, что объемы хозяйствования растут быстрее, чем формируются собственные финансовые ресурсы, то есть об интенсификации производства. Неравенство $ТЧД < ТДС$ характеризует эффективное формирование финансовых ресурсов для потребностей всех участников хозяйственной деятельности и свидетельствует об уменьшении потребления производственных запасов, работ и услуг на единицу созданного чистого дохода. Неравенство $ТДС < ТЧП$ означает, что у предприятия в структуре направлений использования добавленной стоимости накопление финансовых ресурсов происходит большими темпами, чем их потребление.

Для оценки финансового состояния предприятия в динамике А.В. Грачева использует следующую цепочку темповых показателей

$$T^{СК} > T^{И_{дф}} > T^И > T^{И_{ндф}} > T^{ЗК} . \quad (4)$$

Такое расположение темповых показателей объясняется тем, что: все имущество должно развиваться большими темпами по сравнению с заемным капиталом, но не так быстро, как собственный капитал

$$T^{СК} > T^И > T^{ЗК} . \quad (5)$$

темпы роста имущества в денежной форме должны опережать темпы роста всего имущества, которые, в свою очередь, должны опережать темпы роста имущества в неденежной форме

$$T^{И_{ДФ}} > T^И > T^{И_{НДФ}} . \quad (6)$$

для усиления платежеспособности должно соблюдаться довольно строгое ограничение

$$T^{СК} > T^{И_{НДФ}} \text{ или } T^{И_{НДФ}} > T^{ЗК} . \quad (7)$$

Таким образом, оценка финансовой устойчивости предприятия с помощью различных цепочек взаимосвязанных темповых показателей позволяет определить степень гибкости структуры финансовых ресурсов предприятия на всех стадиях кругооборота капитала. При этом акцент делается на том, что высшей формой устойчивости предприятия является его способность к развитию.

МАРТЯКОВА Е.В., д-р. экон. наук, проф.

СКАЖЕНИК В.Б., канд. техн. наук

КРАВЧЕНКО А.А., канд. техн. наук

ГВУЗ "Донецкий национальный технический университет",

г. Донецк

ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ОЦЕНКИ УГОЛЬНЫХ ШАХТ

Процессы, происходящие в угольной отрасли, характеризуются кризисным состоянием. Объективное ухудшение горно-геологических условий разработки, стареющие основные средства в условиях отсутствия средств на обновление и модернизацию производства могут привести к разрушению отрасли.

Как свидетельствуют данные работы угольных предприятий Украины за последние 3 года, себестоимость добычи угля на государственных шахтах постоянно возрастает (рис. 1), причём сумма средств государственной поддержки, выделяемой на покрытие разницы между ценой и себестоимостью, за рассматриваемый период составляет 15–17% себестоимости добычи 1 т угля (по данным ОИРЦ, г. Макеевка). При этом зачастую убыточные предприятия дотируются пропорционально убыткам. Отсутствует механизм распределения средств в соответствии с объективными факторами, предопределяющими дополнительные затраты предприятия.

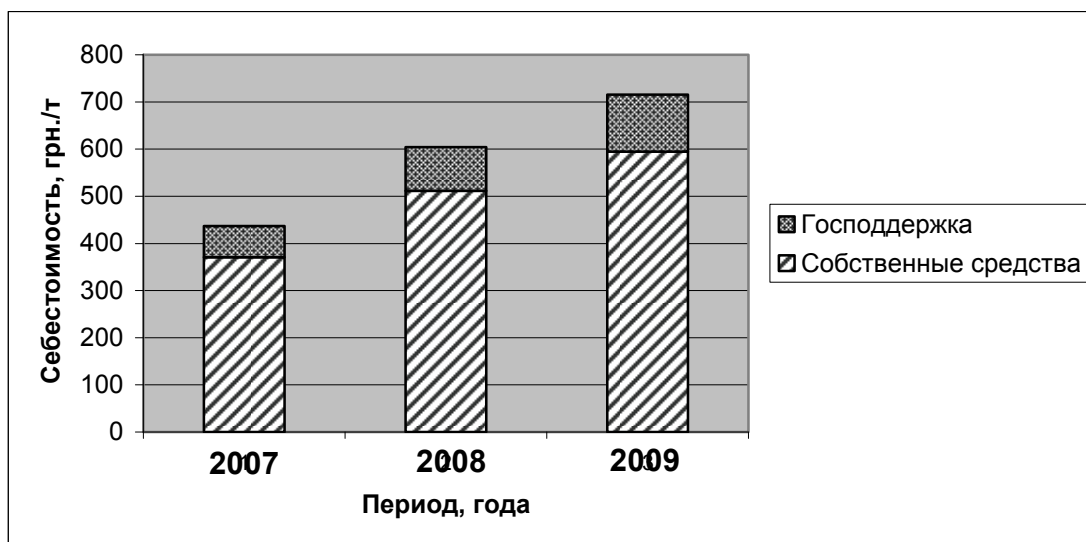


Рис. 1. Себестоимость угольной продукции государственных шахт Украины

Государство вынуждено вмешиваться в ценообразование угольной продукции, в её распределение по потребителям с целью поддержки государственных шахт. Однако такие нерыночные меры, в конечном итоге, только усугубляют кризисное состояние угольной отрасли.

Угледобывающая отрасль всегда характеризовалась непостоянством условий разработки на разных шахтах, инерционностью этих объектов. Как правило, временное осложнение условий разработки на одних шахтах компенсировалось хорошей работой других шахт треста, объединения или, в последнее время, корпорации. Перекосы, возникшие в приватизации угольных шахт Украины, усложняют положение угольной отрасли в целом. Приватизация только прибыльных шахт без оценки последствий этого для группы смежных шахт и отрасли в целом приводит к новым проблемам. Одной из причин некорректной приватизации является отсутствие независимого инструментария для оценки угледобывающих объектов.

Угольная шахта является сложной производственно-экономической системой, подверженной влиянию множества внешних и внутренних факторов. Один из подходов к экономической оценке угольных шахт основывается на систематизации показателей (горно-геологических, производственно-технологических, экономических и финансовых), их нормировке и расчёту комплексного интегрального показателя, позволяющего производить сравнительную оценку и ранжирование по степени привлекательности угольных шахт [1, 2]. При таком подходе используются фактические показатели, однако они не всегда объективно отражают потенциальные возможности того или иного объекта. Кроме того, степень важности одних и тех же факторов, но для различных шахт может быть различной, поскольку значимость влияния этих факторов определяется комплексом условий каждого конкретного предприятия.

Общие подходы к оценке месторождений основываются на оценке дифференциальной горной ренты. Исходя из сопоставления извлекаемой ценности и затрат на разработку месторождения рассчитываются граничные кондиции при добыче полезного ископаемого. В современных условиях, при сопоставлении отрицательных и положительных денежных потоков, возникающих при тех или иных вариантах разработки месторождения, как правило, учитывается фактор времени.

Оценка угольных шахт а также вариантов их развития имеет ряд особенностей по сравнению с другими горнодобывающими объектами. Во-первых, большинство из оцениваемых объектов являются убыточными а также имеют значительную кредиторскую задолженность. Во-вторых, речь идёт о функционирующих горнодобывающих объектах, производственный потенциал которых определяется не только оставшимися запасам, но и состоянием горных выработок, оборудования, возможными технологическими вариантами разработки, эффективностью существующей системы управления.

Адекватная оценка вариантов развития угольной шахты предполагает моделирование множества возможных вариантов. Совокупность допустимых вариантов, их характеристики невозможно определить без рассмотрения конкретной производственной ситуации на каждом объекте. Кроме того, необходимо динамическое моделирование развития угольной шахты. Общий алгоритм решения задачи включает следующие этапы:

- оценка текущего состояния угольной шахты, предполагаемых условий функционирования в будущем, возможных перспектив;

- определение желаемого состояния, содержательное описание возможных стратегий;

- разработка вариантов развития горных работ, соответствующих рассматриваемым стратегиям (под вариантами развития горных работ понимаются варианты, отличающиеся вовлекаемыми в разработку запасами, производственной мощностью, используемым оборудованием, технологией ведения горных работ, последовательностью отработки запасов);

- разработка календарного плана развития горных работ по каждому рассматриваемому варианту (помесячно на первые 1-2 года и поквартально либо погодично на последующие годы);

- определение объёмов капитальных вложений с разбивкой по видам и периодам; расчёт материальных, трудовых, энергетических ресурсов, необходимых для реализации предполагаемого плана;

- расчёт издержек, выручки от реализации продукции, денежных потоков и оценка потребностей в инвестициях, необходимых для реализации стратегий;

- оценка эффективности инвестиционных решений.

Таким образом, одной из причин некорректных решений относительно развития угольной отрасли Украины является отсутствие адекватных моделей и инструментария для объективной технико-экономической оценки угольных шахт.

Методические подходы к оценке угледобывающих объектов должны обеспечить:

учёт индивидуальных особенностей каждой шахты, природных, производственно-технических и экономико-финансовых условий, а также экологических и социальных ограничений;

моделирование шахты как сложной производственной системы, конечные результаты деятельности которой зависят от функционирования взаимосвязанных подсистем и звеньев;

рассмотрение функционирования шахты в динамике, с учётом инерционности процессов и значительной длительности операционного цикла.

МАРТЯКОВА Е.Ю., асп.

Институт экономики промышленности НАН Украины,

г. Донецк

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ СУБЪЕКТОВ БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОСТИ В СИСТЕМЕ СОЦИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВА

В настоящее время разработка темы взаимодействия бизнеса, некоммерческих организаций и власти в Украине находится на этапе становления.

Рассмотрению взаимоотношений власти, некоммерческих организаций и бизнес-структур посвятили свои исследования следующие авторы: Алексеева Е., Вебер М., Гант Г., Карнеги Э., Кузимин А., Новак В., Перегудов С., Петренко Ю., Петрова А., Розенков Д., Тульчинский Г. и др.

Социальная функция государства — обязанность, прописанная законодательно, тогда как благотворительность — это порыв сострадания, помощь, в том числе и государству в реализации его социальной функции. Несомненно, роль государства в решении социальных проблем и развития общества велика, однако существуют факторы, которые не позволяют в полной мере реализовать эту социальную функцию и проявляются в том, что:

денежные средства в социальные фонды распределяются заранее, чрезвычайные случаи при этом могут быть не учтены;

сумма предполагаемой помощи может быть необходимой, но не достаточной;

государство не может обеспечить достаточного качества социальных услуг;

возникают трудности с выделением объектов требующих первоочередной помощи.

Следует сделать вывод о том, что пожертвования любого субъекта благотворительной деятельности являются немаловажным содействием государству, при котором требуется образование не антагонистических

действий, а партнерских взаимоотношений. Еще одним участником партнерских отношений в сфере благотворительности могут выступать средства массовой информации (СМИ).

Существуют задачи, которые успешно решают СМИ, и к которым относятся:

помощь в выстраивании партнерских отношений между бизнесом и некоммерческими организациями (НКО), обществом и некоммерческими организациями (НКО), бизнесом и государством;

размещение социальной рекламы;

проведение благотворительных sms-акций и викторин;

инициирование граждан к благотворительной деятельности с помощью популяристических статей, а также предоставление информации о благотворительности известных людей;

освещение информации в области социальной статистики.

Третьим участником отношений взаимодействия в сфере благотворительности выступает бизнес, который вносит свой вклад в положительную динамику развития общества посредством как корпоративной благотворительности, так и корпоративной социальной ответственности. В Украине корпоративная благотворительность превышает сумму пожертвований частных лиц и в настоящее время является наиболее мощным механизмом реализации благотворительной деятельности. Не смотря на все преимущества механизма социальных инвестиций, в нем существуют и недостатки, характерные для Украины и всех стран постсоветского пространства, которые состоят в:

отсутствии прозрачности взаимодействия с властью посредством мониторинга и своевременного внесения корректив в законодательную базу государства, в противовес схемам ухода от налогов в обмен на привилегии со стороны государства;

нестабильном состоянии экономики, подтверждающемся кризисами конца XX и начала XXI веков;

отсутствии внедрения инновационных форм благотворительной деятельности, таких как процентная филантропия, эндаумент и другие;

отсутствии гарантий в целевом использовании средств получателем (при условии прямых корпоративных пожертвований), что свидетельствует о случайном, не налаженном партнерстве с некоммерческими организациями.

НКО синтезируют в себе все вышеперечисленные проблемные вопросы партнерских взаимоотношений в сфере благотворительной деятельности. НКО как неотъемлемое звено механизма взаимодействия власти, бизнеса и общества обязаны выстраивать партнерские отношения со всеми авторами института благотворительности на принципах прозрачности, иметь качественную систему мониторинга, высокий уровень образования и профессиональный уровень сотрудников.

Таким образом, следует сделать вывод о необходимости разработки на государственном уровне стратегий управления благотворительной деятельностью, а также взаимодействия власти, бизнес-структур, общества и экономических механизмов их реализации.

ЗУБЕНКО В.В., асп.

Институт экономики промышленности НАН Украины,
г. Донецк

КОДЕКС КОРПОРАТИВНОЙ ЭТИКИ В СИСТЕМЕ ИННОВАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ ПРЕДПРИЯТИЯ

Организационная культура существует в любой компании, независимо от того, формировало руководство её сознательно или этот процесс носил стихийный характер, при этом доказано, что культура оказывает значительное влияние на эффективность работы организации, поскольку определяет методы и способы реализации, стоящих перед компанией целей.

Основополагающие программные документы (философия компании, кодекс корпоративной этики, деловое кредо) являются важной составляющей организационной культуры любой компании, определяющей этику взаимоотношений как внутри, так и вне компании.

На практике кодекс корпоративной этики выполняет ряд функций: развития и укрепления организационной культуры; управления поведением персонала; репутационную или имиджевую [1]. Несмотря на достаточный управленческий потенциал, разработка и внедрение в работу кодекса корпоративной этики, как инструмент корпоративного управления, отечественными предприятиями используется достаточно редко. Причинами сложившейся ситуации, можно считать отсутствие методологии разработки и внедрения кодекса корпоративной этики, а также неготовность руководства предприятий к четкому следованию обозначенным в кодексе этическим стандартам поведения.

Разработка и внедрение в деятельность организации кодекса корпоративной этики, как и его изменение в случае необходимости, выступает одним из инструментов трансформации ценностей и формирования нужного типа организационной культуры.

Вовлеченность сотрудников, публичность процесса разработки, и утверждения кодекса является залогом его принятия сотрудниками предприятия, ввиду чего следует обеспечить эффективный информационный обмен, направленный на разъяснение персоналу потенциальных выгод от разработки и принятия кодекса.

Большинство исследователей сходятся во мнении, что в общем виде оптимальная структура кодекса корпоративной этики предполагает сочетание двух частей:

идеологической (миссия, цели, ценности, руководящие принципы);
нормативной (этические нормы, стандарты делового поведения в отношении заинтересованных групп, и другие вопросы, касающиеся культуры компании — история, герои, традиции и т.д.).

Именно такой подход к структуре и содержанию кодекса наиболее часто встречается на практике [2, 3].

Один из основных принципов успешного ведения бизнеса в XXI веке — это выполнение этических принципов, ориентация на долгосрочный результат и обозначенную стратегию, ведь с каждым днем ресурсы на планете сокращаются, а запросы и ожидания общества возрастают. Инновационная культура предполагает не просто совершенствование работы компании, а выход за её пределы — качественно новые характеристики работы и взаимоотношения компании с внешней средой. Инновационная культура предполагает единство личности, предприятия и общества на уровне культур, а значит их взаимодействие и ответственное поведение по отношению друг к другу, что должно находить свое отображение в ценностях компании. Кодекс выступает эффективным инструментом для интеграции ценностей инновационной культуры в ежедневное поведение и деятельность персонала.

Разработка и внедрение кодекса (как и его изменение) для формирования требуемого типа организационной культуры, условие необходимое, но не достаточное. Кодекс станет полноценным документом, а не просто декларацией, если им будут регулярно пользоваться сотрудники. Внедрение кодекса целесообразно дополнить обучением посредством интерактивных семинаров и корпоративных тренингов для сотрудников. Закреплять написанное нужно ежедневным поведением руководства, прежде всего, необходима управленческая воля для искоренения практики двойных стандартов: когда декларируемые и транслируемые ценности не совпадают, что не способствует изменению и укреплению организационной культуры компании.

Библиографический список

1. Стернин Илья, Панферова Наталья. Кодекс корпоративной этики: каждой компании — свой кодекс. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.iteam.ru/publications/corporation/section_94/article_3227/.
2. Кодекс корпоративної етики. Київ, Кредитпромбанк, 2003. — 45 с.
3. НКМЗ — судьба моя и гордость. Введение в корпоративную культуру ЗАО НКМЗ. Краматорск, ЗАО НКМЗ, 2009. — 69 с.

ЖДАНКО Є.С., канд. екон. наук, старш. наук. співроб.
Інститут економіко-правових досліджень НАН України,
м. Донецьк

РОЗВИТОК ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА У СФЕРІ ЖКГ УКРАЇНИ

В останні роки в Україні, як і у ряді інших країн спостерігається пошвавлення наукового інтересу та все більше поширення використання у практиці господарювання такої форми економічного співробітництва, як публічно-приватне партнерство (від англ. Public-Private Partnership (PPP) — юридично обов'язковий для сторін контракт між особою приватного сектора та державним органом (органом місцевого самоврядування), за яким приватний партнер зобов'язаний надавати публічні послуги, для чого приватний сектор повинен інвестувати власні ресурси, а також взяти на себе відповідальність за певні ризики надання таких послуг. В російській інтерпретації найбільш поширеним термінологічним позначенням цього явища є приватно-державне партнерство (ПДП), в українській інтерпретації — державно-приватне партнерство (ДПП)). Окремі фахівці-спеціалісти з цієї проблематики, вважають, що жодний із зазначених термінів (як ПДП, так і ДПП) не охоплює органи місцевого самоврядування, тому ними віддається перевага використанню терміну «публічно-приватне партнерство».

В цілому, слід зазначити, що із прийняттям 1 липня 2010 р. Закону України «Про державно-приватне партнерство» № 2404-VI (далі — Закон) (набуває чинності в жовтні 2010 р.), ці відносини між державою та приватним сектором з точки зору чинного законодавства України в даний час формалізовані як партнерство (співробітництво) і сутнісно виступають саме такими. Законом надається наступне визначення державно-приватного партнерства: співробітництво між державою Україна, Автономною Республікою Крим, територіальними громадами в особі відповідних органів державної влади та органів місцевого самоврядування (державними партнерами) та юридичними особами, крім державних та комунальних підприємств, або фізичними особами — підприємцями (приватними партнерами), що здійснюється на основі договору в порядку, встановленому цим Законом та іншими законодавчими актами. Державно-приватне партнерство стало розглядатися як нетрадиційний спосіб організації відносин між державою і бізнесом з метою реалізації проектів у багатьох сферах господарювання. Приватно-державне партнерство припускає використання лізингових і концесійних механізмів, фінансування із залученням приватних інвестицій соціальних

програм та інвестиційних проектів, що мають стратегічне значення. Створюваний інститут сприятиме зростанню інвестицій у виробничу і транспортну інфраструктуру економіки (будівництво та експлуатація доріг, електричних мереж, портів), житлово-комунальне господарство та дозволяє забезпечити додаткові переваги, пов'язані зі зменшенням собівартості проектів, а, відповідно, із підвищенням їх прибутковості, ефективним розподілом ризиків, удосконаленням менеджменту, запровадженням сучасних методів господарювання, поліпшенням якості послуг тощо.

16 вересня 2009 р. Кабінет Міністрів України затвердив Концепцію розвитку державно-приватного партнерства в житлово-комунальному господарстві (далі — Концепція). Метою концепції виступає розвиток економічних, правових та організаційних основ реалізації державно-приватного партнерства в житлово-комунальному господарстві як елементу системи фінансового забезпечення модернізації і відновлення житлового фонду та житлово-комунальної інфраструктури. При цьому основними завданнями Концепції є: створення передумов для розвитку державно-приватного партнерства в житлово-комунальній галузі; розвиток нових моделей і механізмів залучення приватного сектора до ведення житлово-комунального господарства; визначення шляхів та напрямків удосконалення бюджетної підтримки як чинника стимулювання державно-приватного партнерства в житлово-комунальній галузі.

Численні дослідження проблематики державно-приватного партнерства підтверджують, що одним з дійових чинників забезпечення ефективної діяльності підприємств ЖКГ і розвитку сфери в цілому є партнерство населення, влади і власників. Часто це партнерство стосується звичайних функцій управління (підтримка у нормальному стані житлового фонду та інженерної інфраструктури по постачанню електроенергією, водою і теплом). В той же час, як свідчить аналіз практики впровадження принципів й інструментів державно-приватного партнерства у ЖКГ, в питаннях стратегічного характеру, які зачіпають аспекти розвитку міста або регіону в цілому, роль даного партнерства, на жаль, надзвичайно мала. У зв'язку з цим в сучасних умовах функціонування ЖКГ України потрібна певна політична воля органів місцевої влади, щоб узяти на себе виконання функцій активізації державно-приватного партнерства і посилення економічного розвитку, зокрема, за рахунок пошуку компромісу інтересів територіальної громади, власників інженерної інфраструктури та мереж, забезпечення їх відповідності стратегічним пріоритетам розвитку міста, регламентованим програмними документами тощо. Отже, пошуку збалансованості інтересів виробників, власників інфраструктурних мереж, споживачів житлово-комунальних

послуг і держави (органів місцевого самоврядування), а, отже, і реалізації широкого спектру форм державно-приватного (публічно-приватного) партнерства у ЖКГ традиційно протистоїть специфіка галузевої приналежності комунальних підприємств (їх прийнято відносити до локальних природних монополій, внаслідок чого залучення приватного сектору до розвитку ЖКГ викликає обережне або негативне ставлення суспільства), технологічна розбалансованість галузі, її інвестиційна «непривабливість», а також горезвісна недосконалість законодавчого забезпечення як діяльності вітчизняної комунальної сфери, так і реалізації державно-приватного (публічно-приватного) партнерства.

ЗІНЧЕНКО О.А., канд. екон. наук, доц.
Криворізький технічний університет,
м. Кривий Ріг

ЕКОНОМІЧНІ РЕЗУЛЬТАТИ ПІДПРИЄМСТВА ТА УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИКИ ОЦІНКИ ЯКОСТІ ПРИБУТКУ

Сучасні підприємства у своїй діяльності мають вирішувати велику кількість проблем, пов'язаних з ефективністю управління виробничою, фінансовою та інвестиційною діяльністю. На чільне місце при цьому виходять питання, пов'язані зі шляхами досягнення головної мети підприємств. Власників, в першу чергу, цікавлять саме економічні результати діяльності їх підприємств. Так, важливими результатами при цьому є збільшення ринкової вартості підприємств, а також збільшення їх власного капіталу. При цьому, управлінські рішення щодо діяльності підприємств неможливі без кількісної оцінки результатів такої діяльності.

Аналіз літературних джерел показує, що термін «економічні (або фінансові, фінансово-економічні) результати підприємства» втрачає своє первісне значення, тобто його поступово розширили до таких меж, коли він охоплює в собі практично всі основні економічні показники діяльності підприємства, які є різними за змістом і не характеризують за своєю сутністю результати підприємства. На наш погляд, зміст терміну «економічні результати підприємства» все більше підмінюється такими термінами, як «підсумкові показники діяльності підприємства» і «основні оціночні показники діяльності підприємства». Зрозуміло, що підсумкові показники діяльності підприємства або основні показники діяльності підприємства включають в себе і показники, що характеризують економічні результати підприємства.

Аналіз дослідження даної проблеми дозволяє нам представити теоретико-методичні підходи до визначення і системної класифікації результатів і економічних показників діяльності підприємства. В залежності від видів діяльності можна класифікувати результати діяльності підприємства, як: економічні результати, техніко-технологічні результати, фінансові результати, екологічні результати, соціальні результати, виробничі результати, інші види результатів.

Така класифікація економічних показників, дозволяє: 1) розмежовувати їх по основному змісту на показники результатів, витрат, результативності та інші показники; 2) чітко показати відмінність між показниками, що характеризують результати підприємства і підсумки його діяльності (підсумкові показники); 3) визначати економічні показники діяльності підприємства за формою реалізації.

На наш погляд, економічні результати підприємства — це об'єктивна економічна категорія, що обчислюється через сукупність показників, представляє собою абсолютну величину, обчислюється за певний період, представляє собою логічний природній підсумок в цілому по підприємству, або по певному виду його діяльності, процесу чи операції згідно визначеної мети або поставленого завдання.

Основними економічними результатами діяльності підприємства є: прибуток, приріст власного капіталу, приріст ринкової вартості підприємства, показник якості прибутку підприємства, показник якості власного капіталу підприємства, показник якості ринкової вартості підприємства. Якість прибутку є головним інструментом в реалізації основної мети розвитку підприємства. Вона безпосередньо впливає на величину і якість власного капіталу і ринкової вартості підприємства.

Оцінка якості прибутку підприємства може здійснюватись на базі різних показників, що розглянуті нами в попередніх дослідженнях.

Показник якості власного капіталу підприємства обчислюється за формулою

$$P_{ЯВК} = \frac{\Delta BK_{я}}{\Delta BK_{з}} \cdot 100, \% , \quad (1)$$

де $\Delta BK_{я}$ — величина зростання власного капіталу підприємства за період, що оцінюється на якісній основі (на базі величини якості прибутку підприємства), що забезпечує загальне збільшення рівня інноватизації підприємства;

$\Delta BK_{з}$ — величина загального зростання власного капіталу підприємства за період, що оцінюється (по всім його складовим).

Аналогічно показнику $P_{ЯВК}$ (1) розраховується і показник якості ринкової вартості підприємства

$$P_{ЯРВП} = \frac{\Delta РВП_я}{\Delta РВП_з} \cdot 100, \%, \quad (2)$$

де $\Delta РВП_я$ — величина зростання ринкової вартості підприємства за період, що оцінюється на якісній основі (на базі величини якості прибутку підприємства);

$\Delta РВП_з$ — величина загального зростання ринкової вартості підприємства за період, що оцінюється.

Відмінність величин $\Delta РВП_з$ і $\Delta РВП_я$ полягає в тому, що на показник загального зростання ринкової вартості впливають чинники як якісного характеру, так і неякісного. До якісних чинників зростання ринкової вартості підприємства відносяться і процес інноватизації, система ефективного управління, залучення нематеріальних активів, імідж підприємства тощо. До неякісних (це всі чинники, що не є якісними) зростання ринкової вартості підприємства потрібно віднести: монопольні переваги функціонування підприємства, період кон'юнктурних вигід, політичний чинник, вигоди природно-географічного плану тощо.

Важливо відмітити щодо критерію визначення якісних чинників зростання ринкової вартості підприємства є ознака, за якою вони пов'язані тільки з діяльністю самого підприємства (в комплексі всіх його видів діяльності).

Отже, в даній роботі нами запропоновано визначення сутності категорії «економічні результати підприємства» та запропоновано методи її оцінки.

Бібліографічний список

1. Шаповал С.Н., Скаженик В.Б. Усовершенствование рейтинговой оценки инвестиционной привлекательности убыточных угольных шахт // Научные труды Донецкого технического университета. Серия: экономическая. Выпуск 34-3(138). — Донецк, ДонНТУ, 2008. — С. 161–167.

2. Евдокимов Ф.И., Кравцов А.А. Критерии экономической безопасности угледобывающих предприятий // Материалы I международной конференции молодых учёных “Экономика и маркетинг XXI века”, — Донецк. — ДонНТУ, 1999. — С. 56.

РОГАТЕНЮК Э.В., канд. экон. наук, доц.
Национальная академия природоохранного и курортного строительства,
г. Симферополь

СОСТАВ ИСТОЧНИКОВ ФОРМИРОВАНИЯ ИМУЩЕСТВА ПРЕДПРИЯТИЯ

Хозяйственную деятельность предприятия обеспечивает определенное имущество. Состав и структура источников его формирования является тем фактором, который непосредственно влияет на финансовое состояние предприятия — его долгосрочную платежеспособность, величину дохода, рентабельность.

Рассматривая источники формирования имущества предприятия, отечественные и зарубежные экономисты чаще всего используют следующие классификационные признаки: 1) по форме задействованного капитала — денежные средства и имущественные взносы; 2) по происхождению капитала — финансирование, осуществляемое за счет внутренних и внешних (привлеченных, заемных) источников; 3) по правовому положению собственников капитала различают собственный, заемный и привлеченный капитал.

Основной составляющей источников формирования имущества предприятия является *собственный капитал* — «чистый интерес собственника», нетто- или чистые активы. При создании предприятия сумма активов (имущества), принадлежащая собственникам, равна сумме вложенного ими капитала. В дальнейшем собственный капитал возрастает за счет прибыли, дополнительно вложенного капитала, бесплатно полученных активов или уменьшается в результате полученных убытков, изъятого капитала и т.д.

Элементами собственного капитала предприятия являются: *инвестиционный капитал* — капитал, первоначально внесенный учредителями (пайщиками, акционерами) без определенного срока его возврата; *накопленный капитал* — капитал, полученный предприятием в результате эффективной хозяйственной деятельности, капитализации чистой прибыли и различных процедур изменения стоимости активов. Помимо инвестиционного и накопленного капитала имеются: *неоплаченный капитал*, который корректирует (уменьшает) собственный капитал на сумму еще не внесенных учредителями взносов (паев); *изъятый капитал*, который корректирует (уменьшает) собственный капитал на стоимость акций, выкупленных акционерам обществом у его акционеров для их дальнейшей перепродажи или аннулирования. Обеспечение будущих расходов и платежей и доходы будущих периодов представляют собой специфические обязательства и могут рассматриваться в качестве *капитала, приравненного к собственному*.

Помимо собственного капитала, в качестве источников формирования имущества предприятия может выступать *заемный (привлеченный) капитал*,

который представляет собой правовые и хозяйственные обязательства предприятия перед третьими лицами. Привлеченные предприятием средства классифицируются: 1) в зависимости от степени срочности погашения обязательств — долгосрочные (используемые, как правило, для приобретения активов длительного использования) и текущие (используемые, как правило, в качестве источников формирования оборотных средств); 2) в зависимости от способов обеспеченности — обеспеченные (обязательства, погашаемые в первую очередь в случае ликвидации предприятия) и необеспеченные.

Состав источников формирования имущества предприятия представлен в табл. 1.

Таблица 1

Источники формирования имущества предприятия

Наименование источников	Код строки (форма №1 «Баланс»)
1. Внутренние обязательства предприятия	
1.1. Собственный капитал	
<i>Инвестиционный капитал</i>	
1.1.1. Уставный капитал	300
1.1.2. Паевой капитал	310
1.1.3. Дополнительно вложенный (оплаченный) капитал	320
<i>Накопленный капитал</i>	
1.1.4. Прочий дополнительный капитал	330
1.1.5. Резервный капитал	340
1.1.6. Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	350
<i>Другой капитал</i>	
1.1.7. Неоплаченный капитал	360
1.1.8. Изъятый капитал	370
1.2. Капитал, приравненный к собственному	
1.2.1. Обеспечение будущих расходов и платежей:	430
<i>обеспечение выплат персоналу</i>	400
<i>прочее обеспечение</i>	410
<i>целевое финансирование</i>	420
1.2.2. Доходы будущих периодов	630
2. Внешние обязательства предприятия (привлеченный (заемный) капитал)	
2.1. Долгосрочные обязательства:	480
<i>долгосрочные кредиты банков</i>	440
<i>другие долгосрочные финансовые обязательства</i>	450
<i>отсроченные налоговые обязательства</i>	460
<i>прочие долгосрочные обязательства</i>	470
2.2. Краткосрочные (текущие) обязательства:	620
<i>краткосрочные кредиты банков</i>	500
<i>текущая задолженность по долгосрочным обязательствам</i>	510
<i>векселя выданные</i>	520
<i>кредиторская задолженность за товары, работы, услуги</i>	530
<i>текущие обязательства по расчетам</i>	540+...+610

В целом, капитал и обязательства не только указывают на источники финансирования имущества предприятия, но и являются двумя частями, на которые «распадаются» доходы от реализации активов: одна из этих частей покрывает обязательства, а вторая — увеличивает капитал. Поэтому очень важно, чтобы предприятие все свои обязательства планировало с учетом объемов будущих доходов.

МАРТЯКОВА О.В., д-р. екон. наук, проф.

ДУДЕНКО О.В., екон.

Інститут економіки промисловості НАН України,

м. Донецьк

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ НА ЕТАПІ ЇЇ СТАНОВЛЕННЯ В УКРАЇНІ

Для сучасного бізнесу справедлива тенденція зростання уваги до питань соціальної відповідальності та корпоративної етики. Ці аспекти діяльності вже давно стали невід'ємною частиною іміджу корпорацій в конкурентній боротьбі. Думка, що фінансовий успіх та етичні норми несумісні поняття спростовується на практиці, яка доводить, що етика — це імідж компанії.

Вагомий внесок у дослідження корпоративної відповідальності зробили такі зарубіжні вчені, як Х. Байєр, М. Бубер, П. Друкер, Ф. Котлер, М. Мескон, Дж. Мілль, В. Нижник, О. Осінкіна, М. Фрідман. В Україні питання корпоративної соціальної відповідальності почало досліджуватися нещодавно. Цим займаються такі вітчизняні вчені, як Л. Богачова, Н. Брюховецька, І. Булеєв, О. Виногадова, Н. Водницька, К. Гришкін, Р. Краплич, О. Мартякова, О. Степанова.

Крім позначеного вище, актуальність теми дослідження обумовлена зростаючим впливом соціальної відповідальності бізнесу на розвиток економіки, якості життя населення і стан усього суспільства.

Основна мета цього дослідження полягає в теоретичному обґрунтуванні та визначенні основних проблем, з якими стикається процес соціальної відповідальності бізнесу по відношенню до суспільства і держави з урахуванням специфіки української ділової сфери та менталітету.

Під соціальною відповідальністю бізнесу будемо розуміти добровільний внесок бізнесу у розвиток суспільства (соціальна, економічна, екологічна сфери), пов'язаний з основною діяльністю компанії, але такий, що виходить за межі законодавчо визначеного мінімального рівня. Це визначення скоріше потенціальне, тому воно не може бути повністю реалізовано в умовах сучасного

економічного рівня розвитку. Але соціальна відповідальність — це не правило, а етичний принцип, який має бути задіяний в процесі ухвалення рішення. Обов'язковість тут є внутрішнім мотивом, перед самим собою, і ґрунтується на моральних нормах і цінностях, придбаних в процесі соціалізації.

Поняття соціальної відповідальності бізнесу в Україні повною мірою не досліджувалося. Існуючі дослідження розглядали питання добродійності, спонсорства, соціального брендингу, меценатства, корпоративної доброчинності. Не вирішеним є питання особливої природи соціальної відповідальності у широкому колі етичної поведінки бізнесу.

Але взагалі для України зміст етичної поведінки не є чимось абсолютно новим. Одним з таких прикладів може слугувати діяльність наприкінці XIX сторіччя відомої родини українських підприємців Терещенків. Завдяки їх значній фінансовій участі з'явилося багато існуючих і вже не існуючих історичних пам'яток [2].

Переходячи к реаліям положення соціальної відповідальності в Україні на сьогоднішній день, можна сказати що соціальна відповідальність зараз знаходиться на стадії становлення. Все більше українських компаній розуміють, що їм потрібний перехід від іміджевих акцій до соціальних проектів та інвестицій. Все більше компаній виділяють ресурси, час, співробітників для роботи на користь суспільства і звітують про свої досягнення в соціальному секторі. Світовою практикою доведено, що виділення грошей під соціальні проекти є цілком виправданим чинником не лише з суспільно корисної точки зору, але і з економічної, що має прояв на відстані. Проте в Україні до цього висновку доки дійшли тільки найбільш успішні українські компанії, та й у них не у всіх є окремо виділені бюджети під соціальні проекти. В основному, компанії, які ввели у себе принципи корпоративної соціальної відповідальності — це великі холдинги, які піклуються про свій імідж, або фінансові заклади, для яких, відповідно до правил міжнародних фінансових інститутів, законодавчо встановлені вищі вимоги по прозорості ведення бізнесу. Але не дивлячись на це, функції і методи корпоративної відповідальності в кожній компанії розуміють по-своєму, оскільки компанії мають різні позиції на різних ринках, позиціонування, цільову аудиторію і цілі як фінансові, так і соціальні.

За результатами дослідження компанії Research & Branding Group, найбільш важливими сферами соціальних ініціатив для підтримки бізнесом споживачі рахують охорону (58%) здоров'я, освітні проекти і підтримку талантів (52%), проблеми дітей (28%) і підтримку національної культури (15%) [1].

Головною проблемою корпоративної соціальної відповідальності в Україні на сьогоднішній день є нерозуміння реальних потреб тих, хто можливо потребує допомоги. Такі компанії використовують соціальну відповідальність як додатковий маркетинговий хід, інструмент для

задовільнення своїх потреб, адже, як свідчить статистика, довіра до підприємств, компаній та організацій які застосовують в своїй роботі принципи корпоративної відповідальності вища, споживачі більш лояльні до таких компаній, тому рівень прибутку у них вищий. В Україні з появою більшої кількості стандартів в галузі соціальної відповідальності ще не вдається вийти на такий її рівень, який дозволив би говорити про стовідсоткове дотримання всіх умов та правил соціальної відповідальності у бізнесі, хоч вона й ґрунтується на принципі добровільності.

Таким чином бачимо, що підходи до соціальної відповідальності в Україні, на початковій стадії становлення в умовах українського бізнесу, базувались на спонтанних, безсистемних підходах. Але зараз все частіше підприємства, які проголосили себе соціально відповідальними мають досить чіткій системний підхід щодо заходів, які треба впроваджувати або які треба розширювати та поглиблювати.

Бібліографічний список

1. Данилова О.В. Комплексные индикаторы качества жизни — отражение инвестиций в человеческий капитал / Данилова О.В. // Экономический анализ: теория и практика. — 2008. — №15(120). — С. 48–56.

2. Краплич Р.К. Корпоративна соціальна відповідальність українського бізнесу: Досвід Фондації Острозьких: Посібник для бізнесу та неприбуткових організацій / Краплич Р.К. — Рівне: День, 2005. — 74 с.

ЧЕРЕДНИЧЕНКО К.В., асп.

Институт экономики промышленности НАН Украины,
г. Донецк

АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ КРЕАТИВНОЙ ЭКОНОМИКИ

Центральным в новой модели экономики является тот факт, что творчество, знания и доступ к информации получают все большее признание в качестве мощного двигателя экономического роста. Творчество или креативность в данном контексте относится к формированию новых идей и внедрению этих идей в материальное или нематериальное производство оригинальных культурных продуктов, научных изобретений и технологических инноваций.

Традиционные сектора экономики развиваются в основном за счет технического прогресса, облегчающего распространение и продвижение товаров на мировом рынке. Креативная экономика создает синергию, представляющую интерес как для культурной, так и для промышленной политики.

Существует необходимость формирования обоснованной системы управления развитием креативной экономики которая сочетала бы в себе государственные методы регулирования с эффективными и инновационными механизмами согласования межведомственной политики, а также инициировала саморазвитие.

Концепция "креативной экономики" влечет за собой переход от традиционных моделей взаимодействия к междисциплинарной модели, в которую включены экономика, культура и технологии, с доминирующим творческим содержанием.

Креативная экономика граничит с теми областями, которые в настоящее время трудно измерить и оценить не только в статике, но и в динамике. Достаточно сложным является также межстрановое сравнение этих областей, поскольку определения творческих индустрий и креативной экономики, а также методология их количественной оценки различны в каждой стране.

В настоящее время не существует однозначного определения "креативной экономики". Это субъективное понятие, которое в мировой науке только формируется. Существует условное деление отраслей, составляющих основу креативной экономики, на основные группы по видам деятельности и их взаимодействию.

Обобщая исследования [1-5], в которых выделены основные черты креативной экономики, можно определить что она:

- основана на творческих активах как потенциальных источниках социально-экономического развития;

- охватывает экономические, культурные и социальные аспекты взаимодействия с технологиями и интеллектуальной собственностью;

- способствует созданию рабочих мест и росту доходов, содействует социальной интеграции, культурному разнообразию и человеческому развитию;

- основана на инновационной междисциплинарной политике и межведомственных действиях, и в ее состав входят творческие отрасли.

Творческие индустрии или творческие технологии могут быть определены как циклы создания, производства и распространения товаров и услуг, которые используют креативный подход и интеллектуальный капитал как основной вклад в свое производство.

К результатам креативности относится весь цикл креативной (творческой) деятельности за счет взаимодействия четырех форм капитала — социального, культурного, человеческого, а также структурного или организационного.

Идея креативной экономики в мире обращает внимание на значительные творческие активы и богатые культурные ресурсы, которые существуют во всех странах. С учетом своей межотраслевой структуры, креативная экономика предлагает ориентированную на конкретные

результаты стратегии развития государства. Она основана на принятии эффективных сквозных механизмов и инновационных межведомственных действий. Творческие отрасли, которые используют эти ресурсы, не только позволяют странам проектировать свою собственную уникальную самобытность в мире, но они также предоставляют этим странам источники экономического роста, создание рабочих мест и расширение доли участия в мировой экономике [4].

Необходимость в согласовании межведомственной политики исходит из особенностей функционирования творческих отраслей, взаимодействующих практически со всеми областями государственной политики: экономического развития, торговли; регионального роста; труда; технологии и коммуникаций; культуры; туризма; социальной политики; образования.

Очевидно, что комплексный подход в развитии креативной экономики требует эффективных институциональных механизмов для координации политики в рамках различных учреждений, представляющих эти области.

Библиографический список

1. Лендри Ч. Креативный город. — М.: "Классика-XXI", 2005. — 399 с.
2. Якимец В.Н. Межсекторное социальное партнерство: основы, теория, принципы, механизмы: монография. — М.: УРСС, 2003. — 382 с.
3. Creative Economy and Industries. UNCTAD. Geneva, 2006.
4. UNCTAD Statement at the 2nd Meeting of Ministries of Culture of the African, Caribbean and Pacific Group of States. 2006.
5. Howkins John. The Creative Economy. — London, Penguin, 2001. — 288 p.

ВЕТКИН А.С., канд. техн. наук, старш. науч. сотр.
Институт экономики промышленности НАН Украины,
г. Донецк

РЕФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ГОРНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ УКРАИНЫ

Действующая в Украине система общего и специального (рентного) налогообложения горной промышленности имеет следующие недостатки.

1. Украина является единственной страной, где сохраняется сбор за геологоразведочные работы. Это во многом связано с тем, что только в Украине практически все геологоразведочные работы до настоящего времени выполняются за счет госбюджета, в то время, как в других добывающих странах, включая страны постсоветского

пространства, эти работы в основном выполняются силами и за счет средств частных компаний.

2. Размер платы за недра для большинства видов полезных ископаемых неоправданно низок и составляет менее 1% от стоимости товарной продукции. Величина других видов платежей за право разведки и добычи полезных ископаемых (сбор за выдачу лицензий, цена продажи разрешения при проведении аукциона, плата за землю) также незначительна. Кроме того, платежи горных компаний за загрязнение окружающей природной среды в десятки раз ниже аналогичных платежей в странах.

3. Платежи за недра не дифференцированы в зависимости от геологических особенностей и других условий эксплуатации месторождений. Это приводит к тому, что компании с лучшими условиями эксплуатации платят в бюджет незначительную часть ренты, а у других этот налог может изымать даже часть нормальной прибыли.

4. Применение в качестве налоговой базы платежа за недра для большинства видов полезных ископаемых объема погашенных запасов неприемлемо по ряду причин. Во-первых, налоговые органы в настоящее время не в состоянии контролировать данный показатель. Во-вторых, учет погашенных запасов ведется по результатам деятельности добывающего предприятия за год, что приводит к необходимости начислять налог на основе данных за предыдущий год. В-третьих, использование в качестве налоговой базы рентных налогов любых натуральных показателей (погашенных запасов, объемов добычи и т.д.) делает невозможным автоматический учет изменений цен. Поскольку цены на минеральные ресурсы подвержены значительным колебаниям, а регулярный пересмотр ставок практически неосуществим, это может приводить либо к еще большему снижению относительного размера платежей за недра при росте цен, либо к изъятию не только всей ренты, но и нормальной прибыли при их снижении.

5. Кроме того, действующая в Украине система общего и специального налогообложения не учитывает ряд особенностей горного дела, таких, как высокая капиталоемкость и риски, связанные, прежде всего с неопределенностью результатов геологоразведки, высокие затраты на производственную и социальную инфраструктуру, экологические мероприятия, не обеспечивает снижение масштабов ухода от налогов и др.

Таким образом система общего и специального налогообложения горной промышленности Украины нуждается в коренном реформировании. Вместе с тем приемлемая концепция ее реформирования в настоящее время отсутствует, о чем, в частности,

свидетельствует то, что в проекте Налогового кодекса данные реформы свелись только к объединению платы за недра и платы за ГРР в единый платеж.

Вышеизложенное предопределяет теоретическую и практическую актуальность исследования проблем налогообложения горной промышленности и разработки соответствующих рекомендаций по совершенствованию налогового законодательства.

Как показывают проведенные теоретические исследования и изучение мировой практики налогообложения горной промышленности, целесообразны следующие основные меры по реформированию данной сферы.

Во-первых, переход на осуществление ГРР за счет средств частных компаний и отмена платы за ГРР. Функции государства в этой области, как принято практически во всех добывающих странах, должны свестись к общегеологическому изучению недр, сбору и обработке всей геологической информации и предоставлению ее пользователям по ценам, зависящим от количества и качества этой информации, либо бесплатно.

Во-вторых, существенное повышение величины рентных, а также экологических платежей для большинства добывающих компаний.

В-третьих, замена рентного налога на тонну добычи (погашенных запасов) налогом на стоимостные объемы добычи, товарной или реализованной продукции, либо одним из налогов на сверхприбыль. Каждый из них имеет свои достоинства и недостатки и окончательное решение поданному вопросу может быть предметом дальнейшего обсуждения.

В-четвертых, требуется дифференциация налоговых платежей не только по видам полезных ископаемых, но и по месторождениям. Налоги на сверхприбыль обеспечивают такую дифференциацию автоматически, а если будет принято решение об использовании налогов на стоимостные объемы, необходима разработка методики расчета их ставок.

В-пятых, необходимо внесение ряда изменений в законодательство, регулирующее порядок взимания общих налогов с целью учета специфики горного дела. К ним относятся: ускоренная амортизация некоторых капитальных затрат (на геологоразведку, горное оборудование, экологических затрат, затрат на инфраструктуру), возможность перенесения убытков на длительные сроки, вычета из налоговой базы налога на прибыль средств, направляемых на создание резервов для закрытия горного предприятия, налогообложение услуг нерезидентов, расположенных в оффшорах.

Предлагаемые изменения обеспечат рост эффективности налогообложения горной промышленности, достижение определенного баланса интересов общества в целом, территориальных общин и инвесторов.

МИШЕНИН Е.В., д-р. экон. наук, проф.
ЯРОВАЯ И.Е., асп.
Сумской национальный аграрный университет,
г. Сумы

МОДЕЛЬ ИНТЕГРИРОВАННОГО УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ ПРЕДПРИЯТИЯ

Интегрированное управление развитием предприятия включает следующие составляющие: институциональную стабилизацию; управление организационно-техническим уровнем производства; управление знаниями. Каждый этап характеризуется не только своим специфическим составом задач и целей, но и составом инструментов, которые определяют эффективность этих задач.

Долгосрочное развитие предприятия предполагает постоянное решение текущих социально-экономических проблем и задач, то есть обеспечение устойчивого функционирования предприятия в текущем периоде. Устойчивое функционирование предприятия подразумевает не только получение стабильной нормы прибыли, но и понимание того, что именно происходит на предприятии, наличие формальной системы управления, включающей в себя систему изменений и реакций на непрогнозируемые ситуации и отклонения. Наличие определенного набора норм, правил и требований, в соответствии с которыми предприятие функционирует как хозяйствующий субъект является необходимым условием для устойчивого развития предприятия. Условно эти правила можно подразделить на две категории — внешние правила (законодательство), то есть те, на которые предприятие не может повлиять, и правила внутренние — те, которые предприятие создает для достижения максимальной эффективности. Основной целью этапа стабилизации является определение и формализация основных процессов управления предприятием, формирование единого в рамках предприятия информационного пространства. Задача данного этапа — обеспечение гармоничной и устойчивой работы предприятия на основе использования максимально достоверного прогноза изменений внешней среды (институциональных факторов и условий).

Управление организационно-техническим уровнем или социально-эколого-экономическим уровнем развития предприятия — наличие целевых значений, то есть заданность направления в развитии предприятия. Организационный механизм внедрения тех или иных идей может осуществляться полностью самостоятельно, либо наоборот, всецело полагаясь на компетентность внешних консультантов. Основные

формы механизма внедрения организационных и управленческих новаций могут быть следующими:

формирование группы внедрения организационных новаций на постоянной основе;

формирование временных команд на конкретные проекты;

привлечение консультантов, которые предлагают оптимальную форму внедрения.

Управление знаниями — этап организационного развития предприятия, структурированное (формализованное) управление знаниями. Под управлением знаниями понимается определенное интегральное знание, практический опыт, умение организации создать свой собственный интеллектуальный продукт, услугу, которое выходит за рамки знаний и опыта отдельных сотрудников предприятия (руководителя, специалиста). Данный этап систематизирует и структурирует имеющийся опыт предприятия и представляет его, например, в унифицированной форме для дальнейшего использования. Знания предприятия могут быть аккумулированы в различных формах: в виде информационной базы данных об изменениях результативности социально-экономической деятельности; в форме библиотеки аналитических материалов.

СКАЖЕНИК В.Б, канд. техн. наук, доц.

ФЕФЕЛОВ В.В., асп.

ПУШКАРЬ Р.Г.

ГВУЗ "Донецкий национальный технический университет",

г. Донецк

ПЛАНИРОВАНИЕ ОПЕРАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ УГОЛЬНЫХ ШАХТ

Угольная шахта представляет собой сложную производственно-экономическую систему, развивающуюся в условиях динамично изменяющихся факторов внешней и внутренней среды. Разработка операционной стратегии и формирование тактических планов деятельности шахты должны основываться на учёте всех значимых факторов [1, 2].

Совокупность основных факторов, существенно влияющих на эффективность принятых плановых решений, представлена в табл. 1.

Динамика изменчивости этих факторов и значимость их влияния на показатели работы угольных шахт существенна, о чём свидетельствуют данные о степени изменчивости показателей функционирования угольных шахт за три года при неизменной производственной мощности за этот период (см. рис. 1).

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	

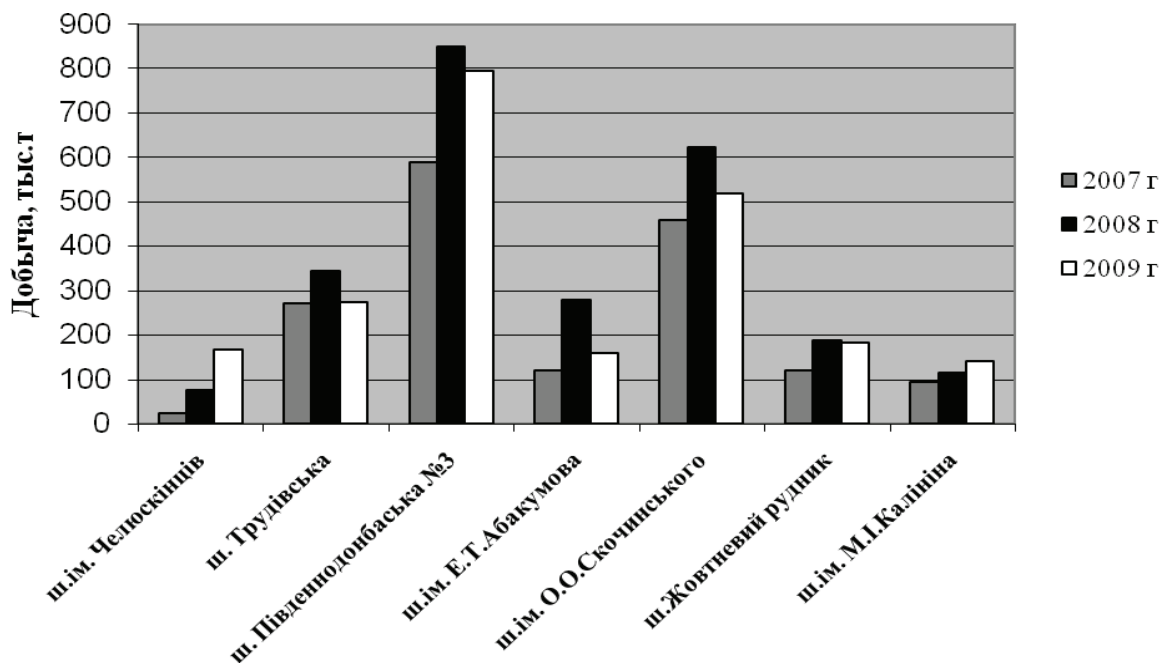


Рис. 1. Изменчивость добычи по шахтам по годам при неизменной производственной мощности (по данным ГП «Донецкая угольная энергетическая компания»)

Рассмотрим практику составления планов развития горных работ на угольных шахтах на среднесрочный период. Как правило, при среднесрочном планировании разрабатываются планы ввода-выбытия добычных забоев, планы проведения горных выработок. План движения очистного оборудования отражает движение лав, движение комплексов, а также ремонты оборудования и его замены. План движения проходческого оборудования также схематично отражает движение, тип, состояние и срок службы оборудования. В соответствии с этими документами разрабатывается заявка на оборудование и материалы, необходимые для подготовки и монтажа лавы. В заявке учитывается и описывается основное оборудование, а также электроаппаратура, кабельная продукция, средства автоматизации, средства охраны труда и цена каждой единицы техники.

Производственная программа, как правило, детально разрабатывается на 1 год. В ней из перечисленных в таблице факторов, прежде всего учитываются природные факторы. Возможные отклонения этих факторов, а также отклонения хода производства в под влиянием других факторов в явном виде не учитываются. Однако динамика изменения внутренних и внешних факторов среды, а также значимость влияния этих факторов предполагают динамичный пересмотр принимаемых решений.

Таким образом, исходя из реально существующей изменчивости и динамичности факторов внутренней и внешней среды, система планирования операционной деятельности угольной шахты должна обеспечивать следующее:

оперативный мониторинг состояния факторов внутренней и внешней среды, влияющих на принятие решений;

автоматизацию разработки планов, включающих формализацию состава работ, взаимосвязей между работами, расчёт последовательности и сроков выполнения работ, расчёт ресурсов по вариантам плана;

экономическую оценку вариантов;

динамический пересчёт вариантов планирования с учётом фактических значений влияющих факторов, их прогнозных значений, а также с учётом инерционности горного производства.

Библиографический список

1. Вовченко А.Р., Кузьмич А.Ю., Носко В.Ф. Финансовое обоснование и пути восстановления платежеспособности предприятий угольной промышленности // Уголь Украины. — 2003. — №2. — С. 12–14.

2. Скаженик В.Б., Петровская А.С., Вицинский В.А. Современные проблемы планирования производства на горнодобывающем предприятии // Геотехнологии и управление производством XXI века. Том 2. Под общ. ред. Мартяковой Е.В. — Донецк: ДонНТУ, 2006. — С. 85–92.

ГАЛИНСКАЯ К.В., асп.

ГВУЗ "Донецкий национальный технический университет",

г. Донецк

МАРКЕТИНГОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ГАРМОНИЗАЦИИ РЫНКОВ ТРУДА И ОБРАЗОВАНИЯ

На сегодняшний день в условиях кризиса и экономической нестабильности страны, одним из важных факторов является качество образования. Экономическое развитие все более зависит от способности добывать новые знания и применять их в жизни. С этой точки зрения образование становится фактором социального выживания и безопасности.

Грандиозность стоящих перед образованием задач и низкая эффективность традиционной системы образования заставляют искать не только новые формы и методы обучения, но и новые образовательные ниши.

Рассмотрением и решением данных проблем занимаются многие украинские ученые — М. Матвеев, В. Андреев, И. Каленюк, Ю. Шамарин, а также исследователи из России, такие как, Н. Моисеев, Л. Романенко, Е. Пугачева, Н. Подуфалов, Т. Жукова и другие.

Качественные изменения в образовательной сфере, преследуют цель соответствия актуальным и перспективным потребностям личности, общества и государства на фоне повышения экономической самостоятельности вузов. По-новому ставят вопрос маркетингового исследования вуза, что обусловлено с одной стороны, необходимостью устойчивого функционирования вуза, а с другой, обеспечение территориальных потребностей в высококвалифицированных кадрах.

В свете всего вышеизложенного, рассмотрим составляющие элементы маркетинговых технологий. Вузам необходимо исследовать региональные рынки труда, при этом сегментом исследования являются свои выпускники.

Одним из основных этапов маркетингового исследования является сбор и обработка вузами страны информации о местах работы их нынешних и будущих выпускников. При этом данное исследование целесообразно проводить именно силами вуза. Так как привлечение к этой работе территориальных маркетинговых служб, может привести к тому, что полученные данные могут оказаться неточными; специфику вуза и его работы достоверно знает только сам вуз; маркетинговые исследования, целесообразно проводить вузам постоянно, то есть экономически выгоднее делать это своими силами, привлекая для этого и студентов, в некотором случае в качестве практики. Во многих вузах страны маркетинг преподается,

а, значит, есть маркетологи. В некоторых вузах есть и специальные маркетинговые службы. На этом этапе маркетингового исследования вузы смогут обновить и наладить новые контакты с производством, которые всегда полезно расширять. Информация, собранная на этом этапе должна быть максимально достоверной, поскольку является основополагающей для всего исследования.

Вторым составляющим этапом маркетингового исследования в области образования, является сбор результатов исследований в городе. Собранную вузами информацию необходимо обобщить и выработать общую стратегию вузов в рамках города. Следует отметить о факторах положительно влияющих на совместную работу вузов города: конкуренция вузов может быть трансформирована в их сотрудничество; в разработке стратегии могут принять участие научные и производственные кадры города; к разработке стратегии должны подключиться городские власти (органы регионального управления, службы занятости).

Власти могут сообщить вузам планы развития города, его предприятий, свои предпочтения в изменениях вузов; обозначить в каких специалистах нуждается и будет нуждаться город. На этом этапе органы управления города могут повлиять на стратегическую ориентацию вузов. Местная власть может с наибольшей эффективностью и с наименьшими для себя усилиями повлиять на стратегический выбор вузов — одной только лишь поддержкой нужных ей специальностей. При этом эти усилия незначительны по сравнению с теми затратами, которые городу придется нести, когда такие специалисты окажутся в дефиците, а также не будет преподавателей, которые смогут их подготовить или они поменяют свою нынешнюю специализацию в угоду рынку.

После определения стратегий в городе необходимо произвести сбор результатов исследований и выработанных стратегий по региону, а затем и на уровне страны. Задачи остаются теми же, что и на предыдущем этапе, только увеличивается масштаб этих задач и масштаб влияния их решений на жизнь теперь уже не города, а региона и страны в целом.

Властям (государственным и региональным) следует учитывать, что упустив момент помощи и совместных действий по развитию высшей школы, вузы будут адаптироваться к реальным условиям без учета государственных интересов, что зачастую происходило в предыдущие этапы развития.

Выполненная по такому алгоритму маркетинговая схема, позволит обобщить на уровне страны имеющиеся потребности рынков труда и гармонизировать их с существующим рынком образования, а также наметить перспективы и направления его развития.

С целью активной самоорганизации в вузах следовало бы дать информацию вузовской общественности о результатах маркетинговых исследований и предложить мероприятия по их развитию.

Далее на основе проведенных исследований следует принятие главной стратегии развития высшей школы и уточнение каждым вузом своей собственной стратегии с учетом специфики каждого региона. Последним и самым важным этапом маркетинговой технологии и гармонизации рынков труда и образования является реализация вузами уточненных тактики и стратегии.

Таким образом, развитие системы образования захватывает не только внутреннюю среду вуза, но и внешние факторы от воздействия которых зависит устойчивое развитие вуза и региона в целом. Предложенное маркетинговое исследование позволяет учитывать как интересы властей, так потребности предприятий и вузов, что в совокупности позволяет гармонизировать рынки труда и образования.

КРАВЧЕНКО А.А., канд. техн. наук, доц.

ВЕРЕТЕЛЬНАЯ Л.Н.

ГВУЗ "Донецкий национальный технический университет",

г. Донецк

МОДЕЛЬ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ФАКТИЧЕСКОЙ СЕБЕСТОИМОСТИ ДОБЫЧИ ГОТОВОЙ УГОЛЬНОЙ ПРОДУКЦИИ (КОНЦЕНТРАТ) В УСЛОВИЯХ ГП «МАКЕЕВУГОЛЬ»

В условиях рыночных отношений снижение себестоимости является важным фактором развития экономики предприятия, так как она отражает уровень производительности труда, степень использования производственной мощности, рациональность расходования материалов, топлива, электроэнергии, целесообразность и бережливость расходования денежных средств.

Проблемам учета затрат и калькулирования себестоимости продукции постоянно уделяется особое внимание многих ученых [1-3]. Себестоимость является обобщающим показателем работы предприятия, в котором находят свое отражение все стороны производственной, хозяйственной и финансовой деятельности предприятия. В современных условиях, когда главной задачей развития производства является повышение его эффективности, снижение себестоимости приобретает особенно большое значение. В связи с этим возрастает значение научно обоснованного планирования, учета и анализа себестоимости продукции.

Цель исследования — изучение особенностей формирования фактической себестоимости угольной продукции (концентрата) в условиях государственного предприятия «Макеевуголь» (ГП «Макеевуголь»).

На исследуемом угледобывающем предприятии отчетная или фактическая калькуляция себестоимости составляется по данным бухгалтерского учета о фактических затратах на производство продукции, и отражает фактическую себестоимость произведенной продукции, с учетом положения «Отраслевые методические рекомендации...»[4].

Модель определения фактической себестоимости добычи готовой угольной продукции (концентрата) и валовой прибыли шахты в условиях ГП «Макеевуголь», по стадиям формирования выглядит следующим образом.

1. Производственная себестоимость рядового угля ($C_{p.y.}^{np.}$)

$$C_{p.y.}^{np.} = Z_m. + Z_{o.t.} + Z_{соц.н.} + Z_{ao} + Z_{проч.}, \quad (1)$$

где $Z_m.$ — материальные затраты, грн.;

$Z_{o.t.}$ — затраты на оплату труда, грн.;

$Z_{соц.н.}$ — отчисления на социальные нужды, грн.;

Z_{ao} — амортизационные отчисления, грн.;

$Z_{проч.}$ — прочие затраты на производство, грн.

2. Производственная себестоимость 1 т рядового угля ($S_{p.y.}^{np.}$)

$$S_{p.y.}^{np.} = \frac{C_{p.y.}^{np.}}{D_{p.y.}^{\phi}}, \quad (2)$$

где $D_{p.y.}^{\phi}$ — фактический объем добычи рядового угля за рассматриваемый период, т.

3. Производственная себестоимость готовой угольной продукции (концентрата) ($C_{г.у.н.}^{np.}$)

$$C_{г.у.н.}^{np.} = C_{p.y.}^{np.} + Z_{пер.} + Z_{тр.} \pm Z_{u.c.}; \quad (3)$$

$$Z_{пер.} = C_{пер.} * V_{пер.}^{p.y.}; \quad (4)$$

$$Z_{тр.} = T_{ж/\partial} * (V_{пер.}^{p.y.} * L_{ш.-цo\phi} + V_{г.у.н.} * L_{цo\phi-n.}); \quad (5)$$

$$\pm Z_{u.c.} = \pm V_{u.c.} * S_{p.y.}^{np.}; \quad (6)$$

$$V_{пер.}^{p.y.} = D_{p.y.}^{\phi.} \pm V_{u.c.}; \quad (7)$$

$$V_{г.у.п.} = V_{переп.}^{p.y.} * B_k, \quad (8)$$

где $Z_{пер.}$ — затраты связанные с переработкой рядового угля, грн.;

$Z_{тр.}$ — затраты связанные с перевозкой рядового угля, грн.;

$Z_{u.c.}$ — затраты, возникающие при изменении остатков рядового угля на складе шахты (при увеличении остатков угольной продукции на складе шахты $Z_{u.c.}$ принимают со знаком минус, при уменьшении — со знаком плюс), грн.;

$C_{пер.}$ — стоимость затрат, связанных с переработкой рядового угля на ЦОФ, грн.;

$V_{переп.}^{p.y.}$ — объем отгруженного рядового угля на ЦОФ, т;

$T_{ж/д}$ — тариф на перевозку рядового угля до ЦОФ, грн./т·км.;

L — расстояние движения угольной продукции ($L_{ш.-ЦОФ}$ — от шахты к ЦОФ; $L_{ЦОФ-п.}$ — от ЦОФ к потребителю), км;

$V_{u.c.}$ — объем угольной продукции (при увеличении остатков угольной продукции на складе шахты $V_{u.c.}$ принимают со знаком минус, при уменьшении — со знаком плюс), т;

$V_{г.у.п.}$ — объем готовой угольной продукции, за рассматриваемый период, т;

B_k — выход концентрата из рядового угля, %.

4. Производственная себестоимость 1 т готовой угольной продукции ($S_{г.у.п.}^{np.}$)

$$S_{г.у.п.}^{np.} = \frac{C_{пер.}^{np.}}{V_{г.у.п.}}. \quad (9)$$

5. Полная себестоимость готовой угольной продукции ($C_{г.у.п.}^{полн.}$)

$$C_{г.у.п.}^{полн.} = C_{г.у.п.}^{np.} + AP, \quad (10)$$

где AP — административные расходы, грн.

6. Полная себестоимость 1 т готовой угольной продукции ($S_{г.у.п.}^{полн.}$)

$$S_{г.у.п.}^{полн.} = \frac{C_{г.у.п.}^{полн.}}{V_{г.у.п.}} \quad (11)$$

7. Формирование отпускной цены для готовой угольной продукции ОП «Макуглекокс» ($C_{МУК}^{г.у.п.}$)

$$C_{МУК}^{г.у.п.} = C_{(безНДС)}^{ГП"УУ"} - P_{МУК}, \quad (12)$$

где $C_{(безНДС)}^{ГП"УУ"}$ — отпускная цена готовой угольной продукции ГП «Уголь Украины» без НДС, грн.;
 $P_{МУК}$ — расходы на содержание организации П «Макуглекокс», грн.

8. Расчет валовой прибыли ($ВП$):

$$ВП = ВР - C_{р.у.п.}; \quad (13)$$

$$ВР = V_{г.у.п.} * C_{МУК}^{г.у.п.}; \quad (14)$$

$$C_{р.у.п.} = C_{г.у.п.}^{ост.н.} + C_{г.у.п.}^{полн.} - C_{г.у.п.}^{ост.к.}; \quad (15)$$

$$C_{г.у.п.}^{ост.н.} = S_{г.у.п.}^{полн.} * V_{г.у.п.}^{ост.н.}; \quad (16)$$

$$C_{г.у.п.}^{ост.к.} = S_{г.у.п.}^{полн.} * V_{г.у.п.}^{ост.к.}; \quad (17)$$

где $ВР$ — выручка от реализации угольной продукции, грн.;
 $C_{р.у.п.}$ — себестоимость реализованной угольной продукции (концентрата), грн.;
 $V_{г.у.п.}$ — объем готовой угольной продукции (концентрат), грн.;
 $C_{г.у.п.}^{ост.н.}$ — фактическая себестоимость остатков готовой угольной продукции (концентрата) на начало рассматриваемого периода, грн.;

$C_{г.у.п.}^{ост.к.}$ — фактическая себестоимость остатков готовой угольной продукции (концентрата) на конец рассматриваемого периода, грн.;

$V_{г.у.п.}^{ост.н.}$ — объем остатков готовой угольной продукции (концентрата) на начало рассматриваемого периода, грн.;

$V_{г.у.п.}^{ост.к.}$ — объем остатков готовой угольной продукции (концентрата) на конец рассматриваемого периода, грн.

Таким образом, получают достоверные данные о фактических затратах, связанных с добычей угольной продукции, значение которых отражает сложившийся уровень себестоимости по отдельным видам расходов, служит средством контроля над уровнем себестоимости продукции, позволяет оценить прогрессивность прогнозных и действующих норм расхода ресурсов предприятия и эффективность использования самих ресурсов, а также является важнейшим источником информации для планирования и экономического анализа.

Библиографический список

1. Должиков П.Н. Основы экономики и управления горным предприятием: Учебное пособие. — Донецк: Норд-Пресс, 2009. — 201 с.
2. Астахов А.С., Каменецкий Л.Е., Чернегов Ю.А. Экономика горной промышленности: Учебник для вузов. — М.: Недра, 1982. — 406 с.
3. Филатов О.К. Планирование, финансы, управление на предприятии: Практическое пособие / О.К. Флатов, Л.А. Козловских, Т.Н. Цветкова. — М.: Финансы и статистика, 2004. — 384 с.
4. Отраслевые методические рекомендации учета затрат на производство готовой продукции. Утверждено приказом Министерства угольной промышленности Украины от 31.01.2008 г. №48. — Киев, 2008 г. — 62 с.

ВУЗы и организации, представленные участниками конференции:ё

1. "D.A.Tsenov" Academy of Economics, Svishtov, Bulgaria
2. Dominican University, Illinois, USA
3. Politechnika Śląska, Polska
4. University of St. Francis, Illinois, USA
5. VSB-Technical University of Ostrava, Czech Republic
6. Автомобильно-дорожный институт ГВУЗ "ДонНТУ", г. Горловка
7. Белорусский государственный экономический университет, г. Минск, Беларусь
8. Восточноукраинский национальный университет им. В. Даля, г. Луганск
9. Всероссийский заочный финансово-экономический институт, г. Москва, Россия
10. ГВУЗ "Донецкий национальный технический университет", г. Донецк
11. ГВУЗ "Киевский национальный экономический университет имени В. Гетьмана", г. Киев
12. Главный институт горного дела, г. Катовице, Польша
13. ГРГП "Донецкгеология", г. Донецк
14. ГУ "Институт экономики и прогнозирования НАН Украины", г. Киев
15. Донбасская государственная машиностроительная академия, г. Краматорск
16. Донецкий национальный университет, г. Донецк
17. Донецкий национальный университет экономики и торговли
им. М. Туган-Барановского, г. Донецк
18. Запорожская государственная инженерная академия, г. Запорожье
19. Институт демографии и социальных исследований им. М.В. Птухи НАН Украины, г. Киев
20. Институт экономики промышленности НАН Украины, г. Донецк
21. Институт экономико-правовых исследований НАН Украины, г. Донецк
22. Криворожский технический университет, г. Кривой Рог
23. Могилевский государственный университет им. А. Кулешева, г. Могилев, Беларусь
24. Национальная академия природоохранного и курортного строительства, г. Симферополь
25. Национальный авиационный университет, г. Киев
26. Национальный аэрокосмический университет им. Н.Е. Жуковского
"Харьковский авиационный институт", г. Харьков
27. Национальный горный университет, г. Днепропетровск
28. Национальный технический университет Украины
"Киевский политехнический институт", г. Киев
29. Национальный университет "Львовская политехника", г. Львов
30. Национальный университет государственной налоговой службы Украины, г. Ирпень
31. Нижегородский государственный архитектурно-строительный университет,
г. Нижний Новгород
32. ОАО "Запорожсталь", г. Запорожье
33. ОАО "Универсал Банк", г. Донецк
34. Одесский государственный экономический университет, г. Одесса
35. Одесский национальный политехнический университет, г. Одесса
36. ОДО "Альянс Украина", г. Донецк
37. Открытый международный университет развития людей "Украина", г. Киев
38. Приазовский государственный технический университет, г. Мариуполь
39. Сумской государственный университет, г. Сумы
40. Сумской национальный аграрный университет, г. Сумы
41. Харьковская национальная академия городского хозяйства, г. Харьков
42. Харьковский национальный университет радиоэлектроники, г. Харьков
43. ЧВУЗ "Международный университет финансов", г. Киев

СОДЕРЖАНИЕ

Герасимчук В.Г. Від прогресу регресу до прогресу інновацій, кооперування, управління в економіці!?	3
Литвиненко С.Л. Передумови формування теоретико-методологічних основ бізнес-планування у вітчизняних вантажних авіакомпаніях	5
Андрос С.В. Кластерні формування в національній економіці	7
Иванов В.Л. Экономическая устойчивость как залог обеспечения эффективной работы предприятия	9
Бородина О.А., Селезнева О.В. Новые направления в рекламе	11
Булах І.В. Стратегія промислового маркетингу — підхід до визначення	15
Бородина О.А., Максина К.В. Инновации в образовательном процессе	17
Мудра О.В., Чеченєва Е.Р. Вектори взаємодії «наука – освіта – бізнес»: вітчизняний досвід	19
Киричок О.В. Нематеріальні активи як передумова підвищення вартості підприємства	21
Овсянников В.П., Штенге А.А. Анализ данных, характеризующих работу угольного предприятия, методом главных компонент	23
Дробот Я.В., Лагода А.М. Проблеми формування цін на вугілля та пропозиції щодо їх поліпшення	26
Кірносова М.В. Роль мережі регіональних консалтингових інституцій в розвитку ринку організаційно-управлінських інновацій	28
Щербатенко І.В. Інвестиційна привабливість авіаційної галузі в умовах кризи	30
Глухова А.О. Проблема демотивації працівників в процесі управління персоналом на підприємстві	33
Егупов Ю.А. Особенности применения объединенной таксономии при формировании производственной программы предприятия	35
Абухамедех А. Визначення кола завдань економічного моніторингу	37
Дегтяр Н.В. Бюджетування витрат на персонал в рамках системи контролінгу персоналу авіапідприємства	40
Чейлях Д.Д. О проблемах импортного потенциала предприятий украинского горно-металлургического комплекса	42

Мачтакова Е.Г. Роль нематериальных методов мотивации персонала в условиях стратегических изменений на предприятии.....	44
Деречинський Ю.Н., Курган Т.Г. Оцінка конкурентоспроможності машинобудівної продукції промислового призначення.....	46
Сирик И.П. Совершенствование организационно-экономических подходов в развитии малого предпринимательства.....	48
Фесенко І.А. Особливості формування ресурсного потенціалу вугледобувних підприємств.....	50
Танасюк І.М. Організаційний розвиток підприємства як засіб виходу з кризи.....	52
Азарова Т.В. Міжнародна інвестиційна діяльність як напрямок транснаціоналізації економіки.....	54
Бурлаченко Е.П. Построение системы менеджмента качества на промышленном предприятии.....	56
Егупова И.Н. Методические подходы к калькулированию полной себестоимости основных услуг гостиничного предприятия.....	58
Булах І.В., Єгорова А.О. Характеристика потенціалу підприємства...	60
Тимошенко Л.В. Економічна ефективність екологізації гірничодобувного виробництва при експлуатації залізородних родовищ.....	62
Попова Н.О. Здатність підприємства до виходу з кризової ситуації.....	64
Борнос В.Г. Фінансовий потенціал підприємств регіону: основні види та фактори росту.....	66
Мних О.Б. Нові функції виробничого і маркетингового менеджменту в сучасній економіці.....	68
Калина А.В. Забезпечення конкурентоздатності трудового потенціалу на основі вдосконалення організаційно-економічного механізму стимулювання праці.....	70
Маковская Н.В. Особенности зарплатообразования на внутренних рынках труда в Беларуси.....	71
Грошелева Е.Г. Роль оптимизации затрат на персонал в контексте повышения конкурентоспособности предприятия.....	73
Рябцева О.Е. Использование показателя мотивации для определения уровня мотивации производственного персонала.....	75
Горяинов А.Н. Взаимосвязь диагностики с функциями систем транспорта.....	78

Тарельник Н.В. Страхування ризиків в аграрній сфері.....	81
Гетьманенко Ю.О. Соціально-економічна характеристика європейського ринку праці на сучасному етапі світогосподарського розвитку.....	83
Пастушенко О.О. Ефективність використання персоналу в системі управління підприємством.....	85
Соколик М.П. Продуктивність та оплата праці в Україні та інших країнах на сучасному етапі.....	87
Быткин С.В., Бобраков А.В., Литвин В.М. Разработка методики расчёта скидок с цены крупногабаритных подшипников прокатного стана с использованием статистического прогнозирования их производственного ресурса.....	89
Violeta Blazheva. Economic asymmetries in the production of biofuels....	91
Руденко О.Є., Чупіс А.В. Ризик у складі портфеля цінних паперів.....	96
Кузьмина О.В., Мудрая О.В. Взаимодействие ВУЗа и бизнеса в Украине.....	98
Дяченко О.О. Участь працівників в процесі управління змінами на підприємстві.....	100
Белоконь Ю.А. Исследование проектов утилизации сложной техники...	102
Губка Н.С., Федорович Н.А. Исследование информационных обменов между организациями-участниками инновационного технического проекта.....	103
Еременко Н.В. Построение модели исследования предприятия на основе дискретных преобразований.....	104
Звонар В.П. Соціальна відповідальність бізнесу як інструмент управління якістю трудового життя.....	105
Головань К.В., Прохоров А.В. Интегрированная среда разработки экспертных систем управления производством.....	107
Грищенко О.Ф. дослідження тенденцій розвитку інноваційної сфери України.....	108
Дяченко Т.О. Роль організаційної культури при управлінні розвитком підприємства.....	109
Лещенко А.Б., Селютин Д.А. Отображения картографических объектов с использованием интегрированных данных.....	112
Малеєва О.В., Гетьманская А.Ю. Оценивание и обеспечение качества проектной документации.....	113

Момот М.А., Гончаренко В.Н. Разработка информационной технологии оценки кредитного риска.....	114
Домашенко М.Д. Аналіз наукових підходів до забезпечення економічної безпеки зовнішньоекономічної діяльності підприємства....	115
Прокопенко О.В., Захаркіна Л.С. Потенціал підприємства: складові, підходи до оцінки.....	116
Петрушенко Ю.М., Дудкін О.В. Комплекс заходів нейтралізації моральних ризиків соціально відповідального підприємства.....	117
Шаповал С.Н., Худолей О.Г., Негрей Т.А. Определение влияния ставки НДС на экономическую эффективность и экономический эффект экспорта товара.....	119
Андрос С.В., Сакалош Т.В. Кластери у структурній трансформації економіки: Україна, Румунія, ЄС.....	121
Жаворонкова Г.В. Управління соціальною відповідальністю корпоративного бізнесу.....	124
Жикаляк Н.В. Особенности устойчивого недропользования в современных экономических условиях.....	126
Кочура И.В., Довгань П.С. Потенциал угольного предприятия: основные понятия и классификация.....	128
Іголкін І.В. Щодо відмінностей концесії від трасту.....	130
Никифоренко В.Г. Управління знаннями в сучасній організації.....	132
Сагер Л.Ю. Формування внутрішніх комунікацій як необхідна умова ефективного управління підприємством.....	134
Бескорса О.А. Стандарти GAPS як засіб забезпечення конкурентних переваг сільськогосподарських підприємств.....	136
Стожок Л.Г. Роль соціального страхування в системі управління трудовим потенціалом.....	139
Гриненко А.М. Ціннісні орієнтири соціального розвитку трудових колективів.....	141
Котляренко Д.В. Об оптимальных соотношениях природного газа и угля в топливной базе страны.....	143
Череватский Д.Ю., Атабеков О.И., Будишевский В.А. Изменение удельных энергетических показателей при ухудшении работы шахт....	145
Кравченко М.С. Вплив факторів на фінансову стійкість підприємства....	147
Гайдай І.Ю. Забезпечення ефективного використання виробничого і трудового потенціалу підприємств.....	149

Харченко В.А. Вирівнювання грошових потоків вугільних шахт при залучені інвестицій.....	150
Губанова М.Г., Токарева А.В. Особенности формирования ресурсной базы коммерческими банками Украины.....	152
Заглада Р.Ю., Запорожан Н.В. Деякі питання оцінки стану та якості управління оборотними активами промислового підприємства.....	154
Лещенко Ю.А., Аникин И.А. Применение сценарно-прецедентного подхода в интеллектуальной системе поддержки принятия решений для управления качеством приборостроительного производства.....	157
Губка А.С., Носова Н.Ю. Модернизированный алгоритм шифрования...	158
Кулаков В.А., Белоусова Р.О. Аналіз ринку в процесі розробки маркетингового аудиту для автотранспортного підприємства (АТП)...	159
Овсянников В.П., Фефелов В.В. Определение количества главных компонент для данных, характеризующих работу угольного предприятия, на основании анализа полной и объясненной дисперсии остатков.....	161
Гайдай І.Ю., Паламарчук А.О. Методи забезпечення економічної безпеки підприємств.....	163
Гайдай І.Ю., Марченко О.Ю. Інструменти фінансової стабілізації підприємства при загрозі банкрутства.....	165
Вишневский В.П. Проблемы и перспективы индикативного планирования.....	167
Павловская И.Г. Некоторые аспекты корпоративного управления акционерных обществ.....	168
Черевиков Є.Л. Суспільне партнерство у системі соціально-економічного розвитку.....	170
Болтян А.В., Гомаль И.И., Болтян М.А. Роль коммерческих банков в преодолении финансово-экономического кризиса в Украине.....	174
Гомаль И.И., Воронцова Е.Е. Возможные пути преодоления разногласий, препятствующих заключению посткиотского соглашения...	176
Снеговая С.Н. Анализ трудоустройства выпускников вузов.....	178
Янчук М.Б. Державне управління проектами дпп в авіаційній сфері....	180
Ілляшенко С.М., Біловодська О.А. Аналіз процесів інноваційного розвитку у світі.....	182
Катрич С.С. Принципы реализации устойчивого развития социальных систем.....	185

Елецких С.Я. Подходы к оценке финансовой устойчивости предприятия с помощью темповых показателей.....	187
Мартякова Е.В., Скаженик В.Б., Кравченко А.А. Проблемы экономической оценки угольных шахт.....	189
Мартякова Е.Ю. Взаимодействие субъектов благотворительности в системе социального развития государства.....	192
Зубенко В.В. Кодекс корпоративной этики в системе инновационной культуры предприятия.....	194
Жданко Є.С. Розвиток державно-приватного партнерства у сфері ЖКГ України.....	196
Зінченко О.А. Економічні результати підприємства та удосконалення методики оцінки якості прибутку.....	198
Рогатенюк Э.В. Состав источников формирования имущества предприятия.....	201
Мартякова О.В., Дуденко О.В. Сучасні проблеми корпоративної соціальної відповідальності на етапі її становлення в Україні.....	203
Чередниченко К.В. Аспекты развития креативной экономики.....	205
Веткин А.С. Реформирование системы налогообложения горной промышленности Украины.....	207
Мишенин Е.В., Яровая И.Е. Модель интегрированного управления развитием предприятия.....	210
Скаженик В.Б., Фефелов В.В., Пушкарь Р.Г. Планирование операционной деятельности угольных шахт.....	211
Галинская К.В. Маркетинговые технологии гармонизации рынков труда и образования.....	214
Кравченко А.А., Веретельная Л.Н. Модель определения фактической себестоимости добычи готовой угольной продукции (концентрат) в условиях ГП «Макеевуголь».....	216