

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

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

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

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

Сборник научных работ
VI Международной научной конференции
молодых ученых и студентов

Том 1

19 апреля 2012 года

Донецк 2012

ББК 65.05

УДК 339.13

П78 Проблемы управления производственно-экономической деятельностью субъектов хозяйствования: Сб. науч. работ VI Междунар. научн. конф. молод. уч. и студ., 19 апреля 2012 г., г. Донецк, ДонНТУ. — Т.1. — Донецк: ДонНТУ, 2012. — 274 с.

Приведены результаты научных разработок, которые были представлены на VI Международную научную конференцию молодых ученых и студентов, организованную кафедрой "Управление производством" им. Ю.В. Бондаренко Донецкого национального технического университета.

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

Статьи публикуются в авторской редакции, ответственность за научное качество материала возлагается на авторов.

Редакционная коллегия:

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

За справками обращаться по адресу:
83001, г. Донецк, ул. Артема, 58,
ГВУЗ "Донецкий национальный
технический университет",
кафедра "Управление производством"
им. Ю.В. Бондаренко,
тел. (062) 304-37-06,
e-mail: upr@mine.dgtu.donetsk.ua

НАУКОВЕ ВИДАННЯ

**ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ
ВИРОБНИЧО-ЕКОНОМІЧНОЮ
ДІЯЛЬНІСТЮ СУБ'ЄКТІВ
ГОСПОДАРЮВАННЯ**

Сбірник наукових робіт
VI Міжнародної наукової конференції
молодих вчених і студентів

Том 1
19 квітня 2012 року

Редакційно-технічне оформлення, коректура та комп'ютерна верстка *Н.С.Зайцева*

ГОЛКІН І.В., наук. співроб.
ДННУ «Академія фінансового управління»
при Міністерстві фінансів України,
м. Київ

**СОЦІАЛЬНА РЕГУЛЯЦІЯ ВЗАЄМОДІЇ СТРУКТУР
ГРОМАДЯНСЬКОГО СУСПІЛЬСТВА ТА ДЕРЖАВИ**

Взаємодія держави з громадянським суспільством на основі партнерства необхідна для розвитку України як правової, демократичної і соціальної держави. Органи влади визнають, що соціальний прогрес, демократичний суспільний розвиток має забезпечуватись активною участю громадськості.

Досвід демократичних держав світу свідчить, що саме громадська участь дозволяє досягти більшої ефективності в багатьох сферах суспільного життя - від реалізації соціальної політики до сфери державного управління.

З початку посткомуністичних змін у Східній Європі ідея «громадянського суспільства як рушійної сили демократизації» захоплювала увагу не тільки ліберально-демократичної інтелігенції в цих країнах, а й політичних діячів та аналітиків на Заході. У свідомості багатьох політиків і фахівців, які розмірковували в цей період про посткомуністичні перетворення й намагалися надати їм демократичну спрямованість, поширилося переконання в тому, що громадська активність, яка незалежна від влади та спирається на розвинену мережу автономних від держави соціальних інститутів і об'єднань, є найістотнішою умовою зміцнення демократичної системи.

Поняття «громадянське суспільство» було запроваджене Гегелем, який трактував суспільство як діалектичну сукупність відносин між родиною, громадянським суспільством та державою [1]. Під громадянським суспільством він розумів сукупність потреб, релігію, родину, державний устрій, право, мораль, обов'язок, культуру, освіту. На сучасному етапі це поняття має широкий спектр тлумачень. Зокрема, в рамках системно-управлінського підходу громадянське суспільство розглядається як суб'єкт формування об'ємів громадянських прав і свобод, необхідних для відтворення населення, розвитку підприємництва та забезпечення соціальної відповідальності бізнесу. Водночас, деякі тлумачення передбачають протиставлення громадянського суспільства системі державного управління, яка виступає механізмом обмеження індивідуальних свобод. Розглядаючи громадянське суспільство як сукупність суспільних утворень, об'єднаних специфічними інтересами (економічними, етнічними, культурними і т.д.) і здатних ефективно контролювати діяльність державної машини [2], слід зазначити, що

важливою передумовою його розвитку виступає високий рівень довіри та відкритості суспільних відносин. Довіра та транспарентність у системі економічних відносин передбачають глибоке взаємопроникнення державних та приватних структур з метою розв'язання завдань суспільного значення. В процесі такого взаємопроникнення відбувається ускладнення національної інституціональної архітектури через формування нових організаційних форм господарювання, удосконалення управлінських практик, підвищення рівня соціальної відповідальності бізнесу, прискорення темпів розвитку ринкової інфраструктури та нагромадження соціального капіталу [3].

Той факт, що громадянське суспільство відіграє дуже значну роль у процесах демократизації та функціонування демократичного суспільства, дійсно, підтверджується безліччю історичних прикладів. Однак сьогодні все очевиднішим стає і те, що в ряді посткомуністичних країн концепція громадянського суспільства піддалася певним спрощенням, думки про наявність принципових взаємозв'язків між перебігом демократичних перетворень і розширенням сфери незалежного громадянського суспільства несуть на собі відбиток певної фетишизації ролі останнього [4].

У пострадянській трансформації України за відсутності розвинених інститутів громадянського суспільства реальним суб'єктом модернізації залишається політична еліта. Однак якості еліт (ідеологія, ціннісні установки, соціальний склад), механізм ротації і тип її структури, слабо співвідносяться з економічною та політичною модернізацією.

У розпорядженні представників органів виконавчої влади є різні форми громадської участі. Такі форми включають, перш за все, консультації з громадськістю для прояснення точок зору різних соціальних акторів (соціальні суб'єкти, а іноді також організації та інститути) і зацікавлених сторін з ключових питань для міжнародних інститутів та органів влади, а також створення консультативних структур. Останні можуть бути постійними радами з регулярним графіком зустрічей для обговорення поточних та планованих програм і проектів організацій (відомств), і повинні ґрунтуватися на чітко визначених критеріях відбору і заміни своїх членів, демократичних механізмах координації та прийняття рішень, а також підзвітності різним соціальним групам.

Інші форми включають дослідження громадської думки з актуальних для суспільства і розвитку країни питань (більша частина інформації такого роду вже збирається урядовими та неурядовими організаціями) і незалежну експертизу, у процесі якої зовнішні експерти запрошуються для моніторингу реалізації проектів та підсумкової пост-проектної оцінки. Така громадська експертиза може визначити чи враховані при реалізації конкретного проекту рекомендації, які отримані в ході консультацій з громадянським суспільством та іншими зацікавленими сторонами.

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

Кафедра "Управление производством" основана в сентябре 1998 года путем выделения 9-ти преподавателей из состава кафедры "Разработка месторождений полезных ископаемых". Инициатором создания кафедры и ее первым заведующим был профессор, доктор технических наук Юрий Васильевич Бондаренко. Создание новой кафедры было обусловлено необходимостью подготовки специалистов в сфере управления производством в базовых отраслях промышленности Украины. Опыт подготовки таких специалистов был накоплен на кафедре разработки месторождений полезных ископаемых еще в 70-80-е годы прошлого века при подготовке инженеров по специальности "Организация и управление горными предприятиями".

Высокий научный уровень кафедры подтверждается учеными степенями и званиями сотрудников кафедры, а также монографиями и методическими разработками, которые посвящены всему комплексу проблем управления промышленными предприятиями. Кафедрой выпущено 8 аспирантов.

Приглашаем абитуриентов

получить высшее образование по следующим специализациям:

- ▶ **Управления гірничими підприємствами (УГП);**
- ▶ **Страхова експертиза охорони праці у вугільній промисловості (СЕВ).**

***Бюджетные места.** Возможно обучение на контрактной основе.*

Форма обучения — очная. Срок обучения: бакалавров — 4 года, магистров — 1,5 года.

● **«Управление гірничими підприємствами» (УГП)**

Выпускникам присваивается квалификация **“Горный инженер” со специализацией “Управление горными предприятиями”**.

Во время обучения студенты получают традиционно качественную инженерную подготовку (в соответствии с лучшими традициями ДПИ — ДонНТУ) и комплекс знаний по экономико-финансовым и управленческим аспектам деятельности промышленных предприятий. Современные специалисты со знанием экономики производства будут востребованы для работы в экономических и управленческих подразделениях предприятий горнодобывающей промышленности и других базовых отраслей экономики Украины.

● **«Страхова експертиза охорони праці у вугільній промисловості» (СЕВ)**

Выпускникам присваивается квалификация **“Горный инженер” со специализацией “Страховая экспертиза охраны труда в угольной промышленности”**.

В процессе обучения студенты получают не только инженерную подготовку, но и специальные знания по управлению производственными рисками, компьютерному моделированию процессов подземной разработки месторождений полезных ископаемых, страхованию, охране труда. Страховые эксперты по охране труда востребованы на промышленных предприятиях любой формы собственности, в службах Фонда социального страхования от несчастных случаев на производстве, страховых компаниях.

83001, г. Донецк, ул. Артема, 58,
9-й уч. корпус, 5 этаж, ауд. 501;
Тел.: 8 (062) 304-37-06, 301-03-10;
E-mail: upr@mine.dgtu.donetsk.ua
<http://fgtu.donntu.edu.ua/kupr>

Приёмная комиссия: ул. Артема, 58
(1 корпус ДонНТУ), к.212;
(062) 301-08-89, 304-01-08

современной Украине.....	204
Кондратюк Д.С., Беличенко А.Ф., Кредитный риск-менеджмент в Украине и зарубежный опыт.....	206
Стуканова Е.Ю., Беличенко А.Ф., Проблемы мотивации персонала на украинских предприятиях.....	210
Григалашвили А.Г., Музыченко А.Г., Взаимодействие государства и бизнеса в сфере геолоэнегетики в Украине.....	214
Куніцина Д.С., Музыченко Г.Г., Аналіз рентабельності шахт Донецького регіону на прикладі ПАТ «Шахта «Комсомолец Донбасу».....	218
Ніколенко А.Г., Іртищева І.О., Особливості розвитку ринку франчайзингу в Україні.....	221
Іванченко І.М., Витвицький Я.С., Методи інтенсифікації видобутку нафти на нафтових родовищах України.....	224
Александров Д.В., Синяєва Л.В., Соціально-психологічні особливості людських ресурсів в Україні.....	227
Marinova K.M., Kraeva V.F., Prospects for development of electronic customer relationship management systems in financial sector of republic of Bulgaria.....	230
Ежаковская Д.А., Капанова Л.Г., Проблемы привлечения прямых инвестиций в угольную промышленность Украины.....	234
Новікова М.М., Трикоз І.В., Оцінка і підвищення виробничого потенціалу підприємства.....	238
Білоусько Т.Ю., Інтеграційні об'єднання в аграрній сфері України....	241
Пилойко І.Г., Огурцова В.А., Лисица Е.С., Особенности инновационного развития в республике Беларусь.....	244
Казуб Б.Н., Кравченко А.А., Баланс топливно-энергетического комплекса Украины и его составляющие.....	249
Казуб Б.Н., Костюк И.С., Влияние истории эволюции шахтных технических систем на ускорение развития горной отрасли в будущем.....	252
Сергеенкова О.В., Головинов О.Н., Роль банков в формировании венчурного капитала в Украине.....	259
Нікель М.І., Головінов О.М., Зарубіжний та вітчизняний досвід кредитування суб'єктів аграрної промисловості.....	262
Лобай О.О., Мацьків Р.Т., Світовий досвід та особливості реформування природних монополій в Україні.....	265

Для розвитку громадських консультацій щодо проектів, міжнародні організації та органи влади також можуть організувати громадські слухання на яких можуть бути представлені результати аудиту проектів. При організації слухань виключно важливою є участь органів виконавчої і законодавчої влади.

Існує така діяльність, як розповсюдження інформації для інформування громадськості та роз'яснення роботи установи або відомства населенню. Інформація про роботу міжнародної організації має поширюватися не тільки самою організацією, але і організаціями громадянського суспільства.

Німецький дослідник Й. Зігерт визначає, що стабільна демократична державність передбачає п'ять публічних функціональних сфер. Це громадянське суспільство, політичне життя (political society), право, державний апарат, економіка [5]. Іншими словами: стабільна демократія може існувати лише в тому випадку, коли інституціолізований ринок створює необхідні умови для добробуту суспільства, коли держава має в своєму розпорядженні дієздатний клас бюрократії і коли політичне життя підпорядковується твердим правилам. Вся ця система повинна знаходитися під охороною правової держави. В ідеальній ситуації громадянське суспільство надає легітимності політичним діям за допомогою критичної, тобто свідомої і явно вираженої згоди. Авторитарні держави, як правило, можуть сформулювати таку згоду, лише скориставшись інструментом соціальної міфології. Однак така міфологія рано чи пізно вступає у суперечність із соціальною дійсністю. Звідси постійна внутрішня нестабільність авторитарних політичних систем. Особливо ця нестабільність проявляється під час зміни верховної влади.

Відомий американський соціолог Роберт Патнем, який вивчав діяльність структур громадянського суспільства в Європі зауважив: «З розширенням прав регіонів, яке відбулося в Італії спочатку 1970-х років, громадянська активність підвищилася скрізь, як на півночі, так і на півдні. Але розрив між північчю і півднем, мабуть, навіть збільшився, оскільки північні регіони витягли з нових повноважень набагато більше користі. Так часто трапляється при децентралізації влади. Але на додаток до цього на мікрорівні стався загальний занепад цивільного життя і соціального капіталу, зменшився інтерес до політики, до любительського спорту та іншої громадської активності. Це стосується не тільки Італії, але і більшості західних країн, перш за все Сполучених Штатів. Падіння інтересу до суспільних справ тепер ніяк не пов'язано з мафією чи надмірної централізацією влади. Це просто факт життя сучасного західного суспільства» [6].

Як у європейських країнах, так і в Україні інститут громадянського суспільства перебуває в кризовому стані. У європейських країнах зазначені явища в основному обумовлені кризою принципів мультикультуралізму та

толерантності, пов'язаних з проникненням радикального ісламу в різні сфери життя суспільства. В Україні криза обумовлена посиленням втручання держави в суспільне життя та небажанням правлячої еліти конкурувати з незалежними недержавними структурами у питаннях визначення порядку соціального, політичного та економічного розвитку суспільства.

В європейських країнах структури громадянського суспільства частіше реагують на суспільно значимі події, що відбуваються за національними та регіональними межами.

В країнах Європи структури громадянського суспільства вбудовані в систему існуючих соціальних інститутів, відповідно, відсутня необхідність жорсткої соціальної регуляції їх функціонування. Разом з тим, різниця інтересів структур громадянського суспільства і держави періодично призводить до конфліктів. В західних країнах «політики в регіонах з більш давніми цивільними традиціями не заперечують реальності конфліктуючих інтересів, але вони не бояться творчого компромісу». Готовність до компромісу є надійним ознакою зрілості культури взаємодії держави і недержавних акторів.

При цьому держава як соціальний інститут, що володіє значно більшим ресурсом, ніж структури громадянського суспільства, має реалізовувати програми з підтримки громадянської активності та стимулювання нових ідей суспільного розвитку.

Бібліографічний список

1. Фельдблюм В. Гражданское общество (с позиций современной общеэкономической теории). - [Электронный ресурс]. – Доступно з: <http://vestnikcivitas.ru/docs/457>.
2. [Электронный довідник Wikipedia. - [Электронный ресурс]. – Доступно з: http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%93%D1%80%D0%B0%D0%B6%D0%B4%D0%B0%D0%BD%D1%81%D0%BA%D0%BE%D0%B5_%D0%BE%D0%B1%D1%89%D0%B5%D1%81%D1%82%D0%B2%D0%BE
3. Черевиков С.Л. Публічно-приватне партнерство як соціально-економічний інститут / Економічна теорія. №4. – К., 2009. с.37.
4. Вайнштейн Г.И. Закономерности и проблемы посткоммунистических трансформаций / Политические институты на рубеже тысячелетий. XX - XXI в. Дубна: Феникс+, 2001. С. 163.
5. Зигерт Й. Гражданское общество в России // Отечественные записки, 2005, №6 (27).
6. Патнэм Р. Чтобы демократия сработала. Гражданские традиции в современной Италии. -М.: Ad Marginem, 1996. С. 105.

себестоимости добычи угля шахты «Добропольская».....	133
Болдарева О.В., Лисяков В.П., Аспекты управления витратами вугледобувного підприємства.....	136
Гой Ю.О., Лысяков В.Ф., Проблема иностранного инвестирования угледобывающих предприятий в Украине.....	139
Черников В.С., Кравченко А.А., Роль инвестиций деятельности в развитии угольных шахт и экономического потенциала государства...	142
Кравченко А.А., Веретельная Л.Н., Мартякова Е.В., Анализ структуры себестоимости готовой угольной продукции шахт Донбасса.....	145
Шумило Т.М., Подлевський А.А., Прямі іноземні інвестиції в Рівненську область.....	149
Руднев С.А., Руднева О.Ю., Проблемы управления экологичною якістю продукції промислових підприємств.....	152
Бодякина Е.А., Харченко В.А., Система управления организацией...	155
Максіна К.В., Кучер А.Т., Зниження собівартості продукції, як головна проблема вугледобувного підприємства.....	159
Долгих С.И., Ровт Э.П., Управление персоналом на предприятии.....	161
Злобин.В.В., Ровт Э.П., The analysis of current tourism branch condition of Ukraine.....	164
Белозёрова Е.Г., Ровт Э.П., Мотивационное управление персоналом	166
Филиппских Е.А., Ровт Э.П., Маркетинговая политика предприятия...	169
Залиская А.А., Ровт Э.П., Использование зарубежного опыта в совершенствовании системы управления персоналом на предприятиях Украины.....	172
Сидоренко О.А., Ровт Э.П., Инвестирование приоритетных муниципальных проектов государственно-частным партнерством.....	175
Киричок Т.В., Полянська Я.Л., Особливості розвитку «ФРІЛАНСУ» в світі та Україні.....	178
Васильченко С.В., Ярым-Агаев А.Н., Перспективы инвестирования в добычу сланцевых газов для решения проблемы энергетической безопасности Украины.....	182
Шашин М.А., Сердюк О.С., Мартякова О.В., Оренда видобувних дільниць як альтернатива приватизації шахт.....	185
Петренко К.С., Кочура И.В., Анализ рынка кабельно-проводниковой продукции Украины.....	188
Рыбак И.А., Худoley О.Г., Мониторинг и анализ формирования мировых цен на уголь.....	192
Кондрашук В.В., Беличенко А.Ф., Актуальность использования опционов в управлении инвестиционным портфелем.....	197
Василенко В.С., Кравченко А.А., Анализ состояния угольной промышленности Украины за 2007-2011 гг.....	200
Василенко В.С., Костюк И.С., Состояние предпринимательства в	

Розвиток людини як основа інноваційного прогресу.....	67
Кулаковская Н.В., Макеев А.Ю., Porównawcza analiza państwowej regulacji w stosunku do gospodarki przestrzennej	70
Кулаковская Н.В., Масленко Ю.В., Анализ методов экспертной денежной оценки земельных участков.....	73
Муковнина Э.Ю., Кучер А.Т., Принципы управления себестоимостью продукции угледобывающего предприятия.....	76
Неділько А.В., Скрипка В.М., Загальні підходи до покращення фінансово-господарської діяльності вугільних підприємств України... ..	79
Скрипка А.В., Скрипка В.М., Стратегічний аналіз впливу зовнішнього середовища на систему управління гірничим підприємством.....	82
Албіна С.І., Скрипка В.М., Застосування системного підходу при вирішенні проблем до управління підприємством.....	85
Нагуляк М., Лизунова Е.Н., Тенденції управління аутсорсингом на підприємствах України.....	88
Кравець А.А., Ляшок Н.Ю., Розвиток інноваційної діяльності в Україні.....	91
Щербакова К.О., Грязнов І.О., Лизунова О.М., Інформаційне забезпечення прийняття управлінських рішень.....	93
Погромська І.В., Лизунова О.М., Проблеми управління продуктивністю праці на вугільних підприємствах.....	97
Москвинова В.В., Лизунова Е.Н., Проблеми функціонування ринку лізингу в Україні.....	100
Сердюк І.В., Лизунова О.М., Вплив ЄВРО-2012 на розвиток економіки України.....	103
Сакір Д.О., Масленко Ю.В., Перспективні технології оптимізації виробничих витрат на теплових електростанціях.....	106
Дзигора Д.Г., Мешков А.В., Проблеми управління прибутком підприємства в умовах ринкової економіки.....	110
Боцман А.С., Малишко О.В., Азійська практика страхування валютних ризиків експортерів та імпортерів.....	114
Чуднецова М.В., Лысенко К.В., Анализ финансовой устойчивости компании как элемент экономического анализа на примере ТНК «PROCTER&GAMBLE».....	118
Селезнева О.В., Мизина Е.В., Износ основных фондов как фактор снижения эффективности функционирования угольной промышленности.....	121
Гереева Д.В., Харченко В.А., Управление финансово-хозяйственной деятельностью предприятия.....	125
Исламова Л.А., Беличенко А.Ф., Анализ озеленения города Донецка.....	129
Авраимов И.А., Кравченко А.А., Анализ и планирование	

ФЕДОРУК О.В., асист.
ДВНЗ "Національний транспортний університет",
м. Київ

СИСТЕМА КОГНІТИВНОЇ ДІАГНОСТИКИ ІМОВІРНОСТІ БАНКРУТСТВА СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Исследовано теоретико-методологические аспекты когнитивной диагностики вероятности банкротства предприятий, обосновано необходимость сочетания в процессе диагностики финансовых и вербальных индикаторов деятельности субъектов хозяйствования.

Актуальність. Для діагностики імовірності банкрутства підприємств сьогодні використовуються переважно фінансові показники, однак ці дані не завжди є об'єктивними та достатніми для проведення ефективної діагностики [1]. В процесі прийняття управлінських рішень досить часто виникає потреба в інформації нефінансового характеру, яка в умовах конкуренції набуває все більшого значення. Поряд з отриманням прибутку і підвищенням капіталізації сьогодні важливим є, зокрема, завоювання ринку та здобуття конкурентних переваг. Тому варто враховувати поряд з фінансовими показниками нефінансові індикатори діагностики імовірності банкрутства підприємств.

Фінансові показники, джерелом яких є система бухгалтерського обліку та фінансової звітності, відображають лише результати минулої фінансової діяльності підприємства і не здатні реально оцінити його майбутні фінансові можливості. Зосередження уваги на фінансових показниках призводить до того, що бізнес-процеси, процеси розвитку та навчання персоналу підприємства залишаються поза увагою при проведенні оцінки діяльності суб'єктів господарювання. З'явилась необхідність в більш досконалих й ефективних методичних підходах щодо діагностики імовірності банкрутства фірм [2].

Мета дослідження. Обґрунтування теоретико-методологічних основ когнітивної діагностики імовірності банкрутства підприємств.

Основна частина. Для країн з трансформаційною економікою часто властива ситуація, коли звіти підприємств свідчать про те, що компанія за таких рівнів показників працювати в принципі не спроможна, проте підприємство в даних умовах довгі роки нормально функціонує та розвивається. Буває зворотна ситуація, коли суб'єкт господарювання має нормальні показники діяльності, а при цьому через короткий проміжок часу ліквідується.

Враховуючи необхідність всебічної діагностики діяльності підприємств, доцільно розглядати діагностику імовірності банкрутства як когнітивну діагностику. Когнітивна діагностика імовірності банкрутства

спрямована на пізнання процесів функціонування суб'єктів підприємницької діяльності на основі дослідження кількісних та якісних показників, метою якої є оцінка як поточного, так і перспективного стану підприємств на основі інформації бухгалтерського обліку та звітності, а також експертних оцінок. Система когнітивної діагностики імовірності банкрутства суб'єктів підприємницької діяльності ґрунтується на когнітивній структуризації знань про об'єкт, застосовується за наявності неповної статистичної інформації та широко використовує експертне опитування.

З огляду на вищесказане, пропонується проводити когнітивну діагностику імовірності банкрутства підприємств у двох напрямках, а саме:

- 1) кількісна діагностика (Q-діагностика) імовірності банкрутства підприємств, що базується на оцінці фінансових показників;
- 2) якісна діагностика (V-діагностика) імовірності банкрутства підприємств, що ґрунтується на дослідженні нефінансових вербальних показників.

Як зазначалося вище, всі рівні економічних параметрів можуть вимірюватися не тільки кількісно, але й якісно. Для якісного їх вимірювання необхідно визначити лінгвістичну змінну «Рівень параметра X», носієм якої є область визначення параметра X, а терм-множина значень складає нечітку підмножину «Дуже низький рівень, Низький рівень, Середній рівень, Високий рівень, Дуже високий рівень» параметра X. Дана пенташкала є оптимальною в більшості випадків, проте інколи доцільно використовувати бінарну шкалу типу «Високий, Низький». Для пенташкали необхідно побудувати систему функцій належності носія X, що відповідають нечітким підмножинам. Найбільш простим способом їх задання є система трапецієподібних нечітких чисел.

З метою отримання інформації нефінансового характеру в процесі когнітивної діагностики імовірності банкрутства підприємств доцільно використовувати метод експертного опитування, який є одним з етапів експертної оцінки. Метою проведення експертного опитування є здобуття експертних знань і кодування їх у відповідну форму, що інтерпретується за допомогою розробленого математичного апарату.

Вважається, що думка групи експертів надійніша, ніж думка окремого індивідуума, що зумовило популярність групових методів опитування. Основна перевага цих методів полягає в можливості різнобічного аналізу кількісних і якісних аспектів проблеми, а недоліком є те, що думки навіть спеціалістів в одній вузькій галузі можуть суттєво відрізнятись. За допомогою опитування можна одержати дані, які не завжди відображені в документальних джерелах чи доступні прямому спостереженню. Вербальна інформація, отримана завдяки цьому методу, значно багатша, ніж невербальна, легше піддається кількісному опрацюванню та аналізу,

Содержание

Іголкін І.В. , Соціальна регуляція взаємодії структур громадянського суспільства та держави.....	3
Федорук О.В. , Система когнітивної діагностики імовірності банкрутства суб'єктів підприємницької діяльності.....	7
Терехова Т.Н., Мудра О.В. , Формування та ефективність використання трудового потенціалу підприємства.....	10
Сердюк О.С. , Концесія як шлях подолання кризи у вугільній галузі...	13
Севтунова Є.О., Бородіна О.О. , Формування рекламного бюджету для компанії «Аеросвіт».....	15
Кочкіна О.О., Бородіна О.О. , Цінова політика підприємства на прикладі ВАТ «Мобільні телесистеми».....	18
Куликова О.В., Ляшок Н.Ю. , Актуальные проблемы управления персоналом.....	21
Перечосова А.В., Ляшок Н.Ю. , Управлінські інновації в системі підприємств.....	24
Сердюк І.В., Ляшок Н.Ю. , Проблеми управлінського обліку на підприємствах України.....	27
Сергєєва Ю.І., Ляшок Н.Ю. , Інвестиції в людський капітал.....	30
Гиль М.В., Ляхов А.В. , Комплексный подход к определению эффективности информационных технологий.....	33
Аникин А.В., Кушеков К.К., Лоцев Г.В., Пихота А.Н., Абдулатипов Ж.Ю., Воробьев А.Е., Воробьев А.Е. , Перспективы управления горными предприятиями на основе их инновационной реструктуризации.....	35
Кучер В.А. , Оцінка конкурентоспроможності підприємства та розробка маркетингових заходів щодо її підвищення.....	40
Лозинський І.С. , Економічні напрями підвищення технічного переозброєння вугільної галузі.....	44
Білик О.С. , Інвестування в зелений бізнес як шлях до технологічного оновлення промисловості.....	47
Ильницкий Ю.И., Марчак О.М. , «The problem of management personnel labour standardization ».....	52
Семенюк А.Я., Ноздріна Л.В. , Оцінювання ефективності ERP-проектів на підприємстві.....	55
Киркілан А.В., Марчак О.М. , Тенденції та наслідки відтоку молодих фахівців за кордон.....	58
Крикуненко Д.О., Мартякова О.В. , Самоактуалізація, як фактор формування креативності персоналу підприємств.....	61
Lucie Kučerová, Michaela Bartošíková, Jaromír Lazar Evaluation of an industrial enterprise by the selected method.....	64
Кубіній В.В., Нігматулліна Е.Р., Рішко В.А., Кубіній Н.Ю.	

структурних змін у сфері обслуговування житла.

Бібліографічний список

1. Закон України №1682-III від 20.04.2000 “Про природні монополії” [Електронний ресурс]: — Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1682-14>.
2. Базилінська О.Я. Мікроекономіка: Навч. посіб. / О.Я. Базилінська, О.В. Мініна. – К.: ЦНЛ, 2005. – 352 с.
3. Супрун В.П. Деякі проблеми антимонопольно-конкурентної політики в Україні / В.П. Супрун // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – №7. – С. 14 – 21.
4. Закон України №1869-IV від 24.06.2004 “Про Загальнодержавну програму реформування і розвитку житлово-комунального господарства на 2009-2014 роки” [Електронний ресурс]: — Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/1869-15>

що дає змогу широко використовувати для цього обчислювальну техніку.

Слід сказати, що одним з найпоширеніших видів опитування є анкетування, яке передбачає самостійне заповнення анкети респондентом. Анкета являє собою тиражований документ, який містить певну сукупність запитань, сформульованих і пов'язаних між собою за встановленими правилами. Перевагами анкетування є: висока оперативність отримання інформації; жорстка регламентація процедури дозволяє отримати структуровані і порівнювані результати; анонімність респондентів підвищує об'єктивність отриманих відповідей; можливість організації масових спостережень і збору великого обсягу даних; порівняно невелика трудомісткість процедури підготовки та проведення досліджень, обробки їх результатів; відсутність впливу анкетера на респондентів.

Підкреслимо, що сьогодні важливо вирішити завдання поєднання в процесі діагностики імовірності банкрутства підприємств фінансових і нефінансових індикаторів з урахуванням причинно-наслідкових зв'язків між результативними показниками та ключовими факторами, під впливом яких вони формуються [3]. Показники, які вимірюють досягнуті результати, і показники, що відображають процеси, які забезпечують досягнення цих результатів, мають бути узгоджені між собою, оскільки для одержання перших, наприклад, підвищення чистого прибутку від реалізації продукції, потрібно реалізувати другі, наприклад, досягти більшої лояльності з боку існуючих клієнтів і збільшити їх кількість.

Висновки. Таким чином, в умовах України доцільно при проведенні когнітивної діагностики імовірності банкрутства підприємств аналізувати разом з економічними та фінансовими показниками ще низку допоміжних факторів, тобто важливо враховувати поряд з кількісними показниками ще й якісну інформацію, розглядати не лише фінансові показники, але й індикатори, що характеризують рівень менеджменту на підприємстві.

Бібліографічний список

1. Козак Л.С. Удосконалення методичних підходів щодо розробки моделі діагностики імовірності банкрутства підприємств / Л.С. Козак, О.В. Федорук // LXVII наукова конференція професорсько-викладацького складу, аспірантів, студентів та працівників відокремлених структурних підрозділів Національного транспортного університету: наук. конф., 11–13 травня 2011 р.: тези доповіді. – К., 2011. – С. 264.
2. Федорук О.В. Діагностика імовірності банкрутства дорожньо-будівельних підприємств на основі розробленої антисипативної моделі / О.В. Федорук // Прометей. – 2011. – № 2(35). – С. 152–156.
3. Федорук О.В. Особливості та проблеми розробки методичних підходів щодо діагностики імовірності банкрутства підприємств / О.В. Федорук // Інноваційна економіка. – 2011. – № 1. – С. 126–129.

ТЕРЕХОВА Т.Н., ст. 3 курсу,
Наук. керів.: Мудра О.В., асист.
ДВНЗ «ДонНТУ» Автомобільно-дорожний інститут,
м. Горлівка

ФОРМУВАННЯ ТА ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Актуальність оцінки трудового потенціалу підприємства та рівня його використання обумовлена тим, що в даний час трудовий потенціал є визначальним в ефективності господарювання і конкурентної переваги на ринку для підприємства. Аналіз способів управління трудовим потенціалом дає можливість на підприємстві істотно збільшити ефективність праці. На мікроекономічному рівні це приведе до підвищення результативності діяльності підприємства і забезпечення стійких позицій на ринку. На макроекономічному рівні, підвищення рівня використання трудового потенціалу вирішує ряд найважливіших проблем — ефективності національного господарства, стимулювання його розвитку та підвищення рівня зайнятості. Таким чином, дослідження проблеми ефективності використання трудового потенціалу підприємства має велике значення на сучасному етапі розвитку економічних стосунків.

Повною мірою соціально-економічні питання трудових ресурсів стали об'єктом вивчення в роботах представників класичної політекономії. За останні десятиліття інтерес до питань праці значно зріс. Велику увагу в розробці різних аспектів підвищення ефективності управління трудовим потенціалом приділяли Л.З. Виготський, Г.Є. Борісов, М.Г.Акулов, О.В. Карнілова, А.В. Данілюк, О.А. Грішнова та інші [2, 3, 4,].

Як чинник виробництва праця містить в собі величезні потенційні можливості щодо створення суспільно необхідних благ. Тому розгляд напрямків та способів підвищення використання людських здібностей набувають особливої актуальності.

Трудовий потенціал – це сукупна суспільна здібність до праці, потенційна дієздатність суспільства, його ресурси праці [1].

Теоретики з питань управління трудовими ресурсами вважають, що тільки завдяки професіоналізму, компетентності, творчому підходу і інноваційному мисленню робітників підприємства зможуть підвищити прибуток, налагодити виробництво, виробляти конкурентоздатну продукцію.

Трудовий потенціал і механізм його формування характеризується кількісними і якісними факторами, тобто може розглядатись як соціально-економічна, так і обліково-статична категорія (рис 1).

Структура трудового потенціалу організації являє собою співвідношення різних демографічних, соціальних, функціональних,

апробований у Великобританії в ході реформи залізниць.

Особливість функціонування природних монополій в Україні полягає в тому, що більшість монополістів залишилися державними підприємствами, які працюють не тільки на природно монопольному, а й на потенційно конкурентних ринках [3], одним із прикладів яких може стати ринок надання житлово-комунальних послуг.

Тому сьогодні особливої актуальності набувають пропозиції науковців щодо реформування сфери природних монополій із використанням закордонного досвіду, зокрема, практики активного і пасивного реформування. При активному реформуванні системна трансформація інфраструктурних галузей передбачає масштабні зміни в природних монополіях, причому основним є виділення природно-монопольної (інфраструктурні мережі, послуги) та потенційно-конкурентної (виробництво) сфер з організаційним відокремленням у майбутньому, а також лібералізація тарифної системи, що означає перехід до вільного ціноутворення у наданні послуг природних монополій . За умов використання пасивного реформування відбувається несистемна трансформація, що має адаптаційний характер та передбачає здійснення реформ у міру виникнення конкретних проблем. При цьому не передбачаються різкі зміни структури власності – зменшення частки державної власності на основі приватизації, а тому важливого значення набуває розвиток державно-приватного партнерства на основі концесійних угод (надання права органом державної влади суб'єкту підприємницької діяльності створити (побудувати) об'єкт концесії на строковій, платній основі з метою задоволення громадських потреб).

Особливості реформування природних монополій доцільно проаналізувати на прикладі житлово-комунального господарства, що набуло особливої актуальності в сучасних умовах. Реформування галузі здійснюється шляхом формування відповідно до вимог світових стандартів ринку житла, запровадження недискримінаційних економічних відносин між суб'єктами ринку та державою з поступовим обмеженням функцій держави як суб'єкта господарювання та посиленням її впливу на формування ринкової інфраструктури, що передбачає реалізацію відповідних заходів та принципів державної політики, які сформульовано у [4].

Висновки. Відповідно до викладеного вище, реформування сфери житлово-комунального господарства доцільно здійснювати, з нашої точки зору, на основі активного підходу, оскільки, за своїм змістом економічна модель розвитку житлово-комунального господарства полягає у формуванні оптимальних для суспільства і держави економічних відносин шляхом запровадження ринкових методів господарювання, стимулювання енергоефективності тарифної, інвестиційної, науково-технічної, зовнішньоекономічної та екологічної політики, інституційних і

Однак, підприємства – природні монополісти не схильні до запровадження інновацій, підвищення якості продукції чи послуги, розширення їх обсягів та асортименту, що призводить до значного зниження суспільного добробуту. Саме тому, сфера функціонування ринків природних монополій потребує жорсткого державного регулювання, а при його неефективності – реформування.

Як об'єкт інституціональних перетворень природні монополії доцільно представити як комплекс елементів:

- власне мережі, по яких поставляється продукція;
- операції, або діяльність по експлуатації мереж;
- ринки, на яких відбувається узгодження попиту та пропозиції на послуги мереж;
- виробництво товарів і послуг підприємствами, що входять до складу природних монополій.

Три перших елементи природних монополій входять до складу виробничої інфраструктури. Але цим функції природних монополій не обмежуються. Забезпечуючи задоволення потреб населення в транспортних послугах, паливі й енергії, вони створюють матеріальну базу соціально-економічної інфраструктури народного господарства країни [2].

При реформуванні ринків функціонування природних монополій необхідно розробити таку стратегію інституціональних перетворень, яка буде спиратись як на теоретичні розробки (в тому числі на методичну базу теорії витрат), так і на оцінку поточного стану реформованих об'єктів і наслідків прийнятих рішень. У цьому контексті напрацювання науковців щодо реформування інфраструктури природних монополій доцільно вважати актуальними. По-перше, пропонується організаційно розділити мережі й операції по їхній експлуатації. По-друге, використовувати так звану модель “торгів за”, яка передбачає наступне: якщо існування значного ефекту від масштабу операції обумовлює існування єдиного постачальника послуги, то конкуренція може бути тільки при організації торгів за право бути цим постачальником. У результаті мають бути створені декілька компаній, які відрізняються покладеними на них функціями:

- власник єдиної інфраструктурної мережі, який і буде нести пов'язані з нею ризики;
- компанії-оператори, які повинні конкурувати за право експлуатації тієї або іншої ділянки мережі.

За результатами торгів компанія-власник мережі укладає з переможцем угоду лізингу на дану ділянку на строго обмежений час, після закінчення якого торги проводяться знову [3].

Подібний підхід до реформування природних монополій, що передбачає відділення транспортно-провідних мереж від виробництва з поділом інфраструктури на конкурентний і неконкурентний сектори,

професійних та інших характеристик груп працівників і відносин між ними [2]. Як складне структурне соціально-економічне утворення, трудовий потенціал організації містить такі компоненти: кадровий, професійний, кваліфікаційний, організаційний. Цей поділ має умовний, а не абсолютний характер і призначений чіткіше визначити ступінь цілеспрямованого впливу на ту чи іншу групу факторів, що формує кожен зі складових трудового потенціалу організації.

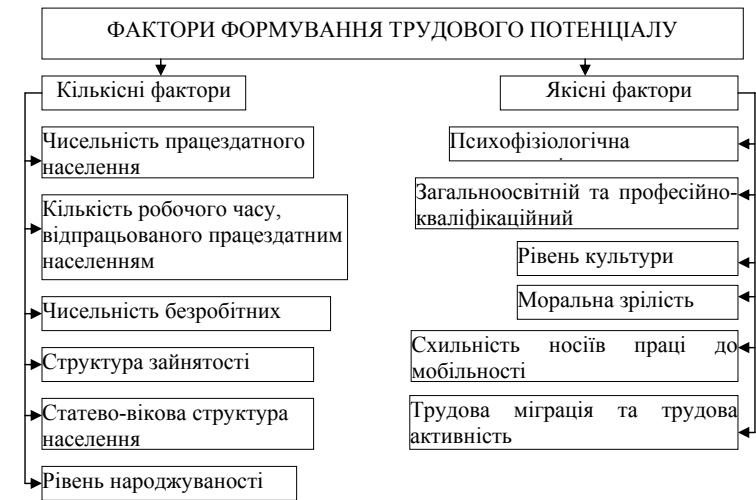


Рисунок 1. Фактори, що визначають формування трудового потенціалу

Трудовий потенціал працівника є величиною, яка безупинно змінюється. Відповідно ефективність використання трудового потенціалу залежить від якості та результатів його оцінювання, яке повинно здійснюватись регулярно та враховувати економічні оцінки здібностей окремої людини. Чим вища індивідуальна продуктивність праці працівника і триваліший період його діяльності, тим більший дохід приносить людина і тим більшою стає її цінність для підприємства [3].

Оцінку трудового потенціалу підприємства слід розділити на дві основні складові: оцінка трудового потенціалу технологічного персоналу та оцінка трудового потенціалу управлінського персоналу. Саме ці дві групи працівників відтворюють реальні господарські зв'язки, що виникають у процесі функціонування соціально-економічних систем [4].

Недосконалість науково-прикладних розробок у сфері оцінки трудового потенціалу підприємства не дає змоги визначити хоча б кілька альтернативних методик, які б створили основу для подальшого вирішення

цього складного, проблемного завдання [3].

Ефективність використання трудового потенціалу вимагає проведення оцінки його стану та ефективності роботи.

В процесі оцінювання стану та ефективності трудового потенціалу на підприємстві використовують такі показники як: середньооблікову чисельність; коефіцієнт плинності кадрів; коефіцієнт обороту по прийому; коефіцієнт обороту по вибуттю; коефіцієнт загального обороту; зміна робочих місць; продуктивність праці; трудомісткість товарів; приріст продуктивності праці за рахунок впливу економічної чисельності, та ін. [3]. Досить поширеною є практика використання коефіцієнтної методика оцінки трудового потенціалу підприємства.

Отже формування та ефективність використання трудового потенціалу має істотний вплив на діяльність підприємства і характеризується такими показниками як:

- 1) Показники професійної компетентності.
- 2) Показники творчої активності.
- 3) Показники кількості, якості та оперативності виконаних робіт.
- 4) Показники трудової дисципліни.
- 5) Показники колективної роботи тощо.

Таким чином трудовий потенціал – це сукупна суспільна здібність до праці, потенційна дієздатність суспільства, його ресурси праці. Він і механізм його формування характеризується кількісними і якісними факторами, тобто може розглядатись як соціально-економічна, так і обліково-статична категорія. Оцінка трудового потенціалу підприємства має здійснюватися регулярно та з врахуванням економічних оцінок здібностей людини.

В умовах ринкової економіки в нашій країні дослідження формування та ефективності використання трудового потенціалу підприємства є дуже актуальним.

Бібліографічний список

1. Осовська Г.В. Управління трудовими ресурсами / Г. Осовська, О. Крушельницька. – Кондор, 2008. – 224 с.
2. Федонін О.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка / Федонін О.С., Репіна І.М., Олексюк О.Т. – Київ: КНЕУ, 2008. – 316 с.
3. О.А. Грішнова. Економіка праці та соціально-трудові відносини / Олена Антонівна Грішнова. – К.: Знання, 2004. – 535 с.
4. Акулов М.Г. Економіка праці та соціально-трудові відносини / Михайло Григорович Акулов. – К.:ЦУЛ, 2012. – 328 с.

цієї програми перш за все необхідно детально вивчити світовий досвід з розвитку та функціонування систем агрокредитування, підвищити банківських установ та держави в кредитуванні аграрної сфери.

Бібліографічний список

1. Богданова О.О. Стан та проблеми банківського кредитування АПК у сучасному вимірі // Економіка та держава. – 2009. – №11. – С. 12–15.
2. Офіційний сайт Національного банку України. – [Електронний ресурс] текстові дані. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>.
3. Костюк В.А. Зарубіжний досвід іпотечного кредитування в сільському господарстві / В.А. Костюк // Науковий вісник Національного аграрного університету. - 2009. – №97. - С. 214-217.

ЛОБАЙ О.О., ст.гр. МО-10-2

Наук. керів.: Мацьків Р.Т.

ДВНЗ "Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу",

м. Івано-Франківськ

СВІТОВИЙ ДОСВІД ТА ОСОБЛИВОСТІ РЕФОРМУВАННЯ ПРИРОДНИХ МОНОПОЛІЙ В УКРАЇНІ

Исследован мировой опыт реформирования естественных монополий, установлены его особенности. Определены отрасли, для которых целесообразно применять соответствующие типы реформирования.

Актуальність дослідження зумовлена необхідністю аналізу проблем реформування різних типів природних монополій в Україні.

Метою дослідження є аналіз світового досвіду реформування природних монополій та можливості його застосування в Україні.

Основна частина. Існування природних монополій обумовлюється економічною доцільністю їх функціонування, яка полягає в тому, що сукупні витрати на виробництво і реалізацію одиниці продукції чи надання послуги є меншими, ніж за конкурентних умов, внаслідок технологічних особливостей виробництва. До того ж, товари (послуги), що виробляються суб'єктами природних монополій, не можуть бути замінені у споживанні іншими товарами (послугами), у зв'язку з чим попит на них є менш еластичним [1]. Це зумовлює високу соціально-економічну та політичну значимість природних монополій, яка характерна саме для сучасних тенденцій розвитку економіки, та породжує необхідність чіткого правового регулювання суспільних відносин у цій сфері.

діяльність банків у цьому напрямку переважно є збитковою через загальну збитковість галузі, відсутність ліквідної застави, високу ймовірність неповернення кредитів та недосконалу законодавчу базу.

Дослідження зарубіжного досвіду свідчить про те, що аграрний бізнес закордоном кредитується у великих обсягах. У країнах з розвинутою ринковою економікою важливу роль у забезпеченні фінансовими ресурсами аграрного виробництва відіграє іпотечне кредитування. У багатьох з них на цю частину кредитування фермерів припадає від 40 до 70% кредитних ресурсів. На рисунку 1 наведена питома вага позичкових коштів в аграрному капіталі.

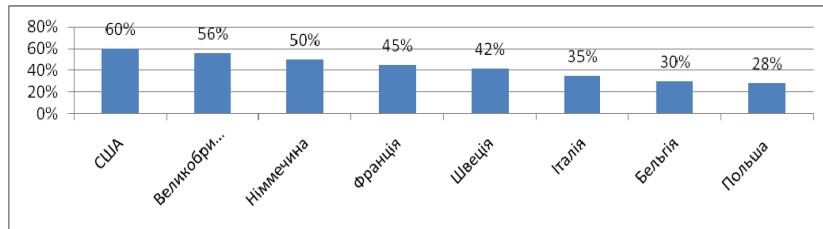


Рисунок 1. Питома вага позичкових коштів в аграрному капіталі [3, с. 216].

На наш погляд, на увагу заслуговує досвід США з використанням механізму кредитування готової продукції. При застосуванні цього методу федеральний уряд бере на зберігання частину урожаю фермерів, що здійснюється через корпорацію товарного кредиту, яка є складовою Міністерства сільського господарства. Зерно фермерів зберігається безкоштовно, а під його вартість надається позика.

Товарний кредит застосовується і в Латвії, де функцію кредитора взяв на себе державний концерн, що займається виробництвом хліба та інших продуктів з борошна. Він надає аграрним товаровиробникам пільгові кредити (2 % річних) під заставу зерна [4, с. 236]. Аналогічний механізм взаємодії держави із аграрними виробниками доцільно запровадити і в Україні.

Корисним є вивчення досвіду Чехії у кредитуванні аграрного сектору. Головною інституцією, що займається кредитування сільського господарства у Чехії є Підтримуючий і гарантійний сільськогосподарський та лісогосподарський фонд. Головним завданням ПГСЛФ є фінансова підтримка у разі отримання кредитів шляхом надання гарантій, субвенційної оплати частини кредиту, покриття частини платежів за кредити. Фонд самостійно не надає кредити. Фінансова підтримка фонді здійснюється шляхом надання банківських гарантій при отриманні кредиту [3, с. 215].

Висновки. Таким чином, Україна має перспективи для розвитку кредитування аграрною промисловістю. Проте, для більш вдалою реалізації

СЕРДЮК О.С., асп.

ДВНЗ "Донецький національний технічний університет",
м. Донецьк

КОНЦЕСІЯ ЯК ШЛЯХ ПОДОЛАННЯ КРИЗИ У ВУГІЛЬНІЙ ГАЛУЗІ

Розглянуто поняття терміну концесія, розглянутий досвід використання концесії під час НЕПу. Обґрунтована доцільність використання концесійної форми власності у вугільній галузі.

Актуальність. На сьогоднішній день вугільна промисловість України знаходиться у критичному стані. Більшість шахт є збитковими і дотуються з боку держави. Залучення приватного капіталу у галузь, може сприяти вирішенню цієї проблеми.

Мета дослідження. Обґрунтування доцільності використання концесійної форми власності у вугільній галузі України.

Основна частина. Як показує світовий досвід, в умовах трансформації економіки реструктуризація вугільної галузі полягала переважно у закритті збиткових підприємств та приватизації перспективних. Таким чином вугільна промисловість повністю переходила у приватну власність й держава не мала впливу на роботу галузі. Такий сценарій реструктуризації є ефективним у високо розвинутих країнах з ринковою економікою, коли держава за рахунок бюджетних коштів може надати соціальну допомогу вивільненим робітникам, й має цілковиту незалежність від власного вугілля.

В умовах України такий розвиток подій є неприйнятним тому що: по перше, державний бюджет України не в змозі виділити достатньо коштів для фізичної ліквідації шахт та надання соціальної допомоги вивільненим робітникам; по друге, Україна має велику залежність від власного вугілля, особливо в теперішніх умовах коли має велику ціну на газ.

Тому виходом з цієї ситуації є розвиток власної вугільної промисловості за рахунок залучення інвестицій. У зв'язку з цим уряд України прийняв рішення про передачу у концесію вугільних підприємств країни приватним інвесторам.

Згідно статті 406 «Концесійна діяльність в Україні» Господарського кодексу України, Концесія – це надання з метою задоволення суспільних потреб уповноваженим органом державної влади чи органом місцевого самоврядування на підставі концесійного договору на платній та строковій основі вітчизняним або іноземним суб'єктам господарювання (концесіонерам) права на створення (будівництво) та/або управління (експлуатацію) об'єктом концесії за умови взяття концесіонером на себе відповідних зобов'язань, майнової відповідальності і підприємницького

ризик [1, с.224].

Про ефективність використання концесії у вугільній промисловості свідчить досвід нової економічної політики (НЕП) 1921-28 рр. У квітні 1921 р. В.І. Ленін у промові «Про концесію та розвиток капіталізму» зазначив про необхідність залучення приватного капіталу у державний сектор економіки, при цьому він зазначив що влада залишається в руках народу а концесіонер у цьому випадку виступає у ролі тимчасового орендаря. У зв'язку з цим радянська влада дозволила залучення приватного капіталу в економіку країни, з метою відновлення промислового потенціалу після громадянської війни.

Такі заходи дозволили сконцентрувати фінансові кошти для відновлення вугільних шахт. При цьому держава передавала в користування концесіонерам шахти як цілісний майновий комплекс включаючи поверхневі споруди, підземні виробки та устаткування. До 1925 р. з 1604 шахт Донбасу були віддані в концесію 432, видобуток яких склав більше ніж 10% від загального видобутку, а кількість зайнятих шахтарів становила близько 120 тис. чол., або 10% працюючих у вугільній галузі регіону [2, с.4].

Проаналізувавши існування концесійної форми власності під час НЕПу можна відзначити що, за рахунок приватних інвестицій у державне господарство, була повністю відновлена промисловість країни. Після згорання НЕПу та націоналізації концесійних підприємств, Радянський Союз отримав розвинуті та прибуткові підприємства, завдяки чому у майбутньому періоді Радянська економіка розвивалась за рахунок власних коштів.

На даному етапі впровадження концесійної форми власності у окремі галузі економіки країни, дозволить модернізувати та покращити роботу підприємств. Законодавство України гарантує концесіонерам захищеність інвестицій та дотримання умов концесійного договору. Тобто концесіонер може бути впевнений, що він буде користуватися державним майном на встановлений період часу.

Згідно діючого законодавства, прийняття рішення про надання підприємства у концесійну форму власності здійснюється на конкурсній основі. Тобто з кількох претендентів, обирається той, який надасть найбільше коштів на розвиток підприємства та надасть перспективніший план розвитку підприємства.

В сучасних умовах, впровадження концесійної форми власності у вугільну промисловість, дозволить в першу чергу припинити датування підприємств галузі з боку держави, тим самим зменшивши навантаження на державний бюджет. А також за рахунок інвестиційних коштів переобладнати шахти, тим самим покращити умови праці.

За рахунок концесійних платежів будуть ліквідуватися збиткові та неперспективні шахти, створюватимуться нові робочі місця для робітників

розвитку сільського господарства, забезпеченню населення країни якісними продуктами харчування, промисловість сировиною, а також перетворенню України в експортера сільськогосподарської промисловості.

В Україні банківське кредитування аграрного сектору економіки здійснюється переважно на короткий строк. Воно є непривабливим для підприємців, оскільки знижується ціна сільськогосподарською продукції через повернення кредиту після збору врожаю. Товаровиробники для забезпечення своєчасного повернення кредитних коштів вимушені терміново, за низькими цінами продавати свою продукцію, що знижує рівень їхніх доходів [1, с.13].

На нашу думку, українським банкам є доцільним здійснювати програми довгострокового кредитування суб'єктів аграрної промисловості. Завданнями довгострокового банківського кредитування аграрної промисловості є забезпечення позичальника коштами для вирішення довгострокових господарських потреб; фінансування науково-технічних проектів в аграрній сфері; фінансування нових виробництв і прогресивних технологій у сільському господарстві; оновлення оборотних коштів аграрних підприємств.

Проте існує низка факторів, що стримують розвиток довгострокового кредитування як інвестиційного ресурсу для підприємств аграрної сфери, серед яких: високі відсоткові ставки за користування банківським кредитом; обмежені обсяги довгострокових пасивів у банківських установах; дефіцит необхідних технологій та досвіду ефективного проектного фінансування; відсутність надійної системи страхування кредитних ризиків; відсутність податкового стимулювання довгострокового інвестиційного кредитування аграрного сектору, недосконалість законодавчих механізмів у сфері кредитування.

У 2011 р. агрокредити залучили 79 підприємств, з них на термін більше 9 міс. – 42%, терміном на 6-9 міс. – 52%, від 3 до 6 місяців – 5%, строком до 3 місяців – 1%. Аналіз структури кредитів, що надані підприємствам агропромисловості наведено у таблиці 1 [1].

Таблиця 1.
Аналіз структури кредитів, що надані підприємствам агропромисловості

Показники	2010		2011		Відхилення	
	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%
Усього кредитів	143,46	100	157,28	100	13,82	-
Короткострокові кредити	130,43	90,92	148,54	94,44	18,11	3,52
Середньострокові кредити	12,79	8,92	8,63	5,49	-4,16	-3,43
Довгострокові кредити	0,24	0,16	0,11	0,07	0,13	-0,09

Не дивлячись на зростання кредитів у агропромислову сферу,

chtei/2011_1/NV-2011-V1_36.pdf.

3. М.В. Лапина, Л.Д. Глущенко *Современные тенденции в финансировании инновационной деятельности предприятия / Праці Одеського політехнічного інституту [Електронний ресурс]: – Режим доступа: <http://pratsi.opu.ua/app/webroot/articles/1312123473.pdf>.*

НИКЕЛЬ М.І.

Наук. керів.: Головінов О.М., д.е.н.

ГВУЗ "Донецький національний університет економіки та торгівлі

ім. Михайла Туган-Барановського",

г Донецьк

ЗАРУБІЖНИЙ ТА ВІТЧИЗНЯНИЙ ДОСВІД КРЕДИТУВАННЯ СУБ'ЄКТІВ АГРАРНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

Рассмотрен отечественный и зарубежный опыт кредитования аграрной сферы, проанализирована динамика структуры кредитов, которые предоставлены субъектам аграрного бизнеса.

Актуальність. Для України в сучасних умовах становлення ринкових відносин перспективною сферою розвитку економіки є сільське господарство. Аграрний бізнес, як свідчить світовий досвід, має відігравати важливу роль в країнах з ринковим типом економіки. В нашій країні існує перешкода для розвитку аграрної сфери – відсутність джерел фінансування. При наявності достатніх природних ресурсів, бажання підприємців займатися цим перспективним бізнесом, вони не мають власних коштів для початку аграрного бізнесу. На нашу думку, саме банківське кредитування може стати одним із джерел фінансування аграрної промисловості. Проте в Україні цей вид кредитування є майже нерозвиненим, тому актуальним буде створення структури, яка б самостійно кредитувала суб'єктів аграрного бізнесу або була посередником між банківськими установами та суб'єктами агробізнесу.

Аналіз останніх публікацій та досліджень. Дослідженню проблеми банківського кредитування сільського господарства приділяли увагу в своїх працях багато вітчизняних вчених-економістів, зокрема В.М. Алексійчук, А.І. Берлач, Д.В. Бусуйок, М.Я. Дем'яненко, Д. Лагутін, М.Й. Малік, М.І. Савлук, В.І. Семчик, В.А. Сонюк та інші.

Мета дослідження. Вивчення вітчизняного та зарубіжного досвіду банківського кредитування сільськогосподарських підприємств.

Виклад основного матеріалу. Через низький рівень розвитку ринку фінансових небанківських посередників в Україні основним кредитором та інвестором виступають банківські установи. Банківський кредит сприяє

ліквідованих шахт, будуватися нові підприємства вугільної галузі.

Великою перевагою надання підприємств вугільної галузі у концесію є те, що концесіонеру передається цілісний майновий комплекс, тобто разом зі своєю соціальною сферою – лікарнею, дитячим садком, клубом і т.п. А ще після підписання договору, концесіонер бере на себе всі борги, та зобов'язання підприємства. Це і сплата податків, і розрахунки з кредиторами, якщо такі існують [3, с.3].

Головна відмінність концесії від приватизації та оренди, полягає в тому що, майно, надане інвестору в концесію, залишається в державній власності, та після завершення терміну дії воно повертається уповноваженому державному органу. При цьому все нове та модернізоване устаткування також передається державі. Тобто договір концесії не є підставою для переходу майна із державної власності в приватну [3, с.3].

Висновки. Таким чином можна зазначити що, концесія є оптимальною формою реструктуризації вугільної промисловості у період трансформації економіки. Надання підприємств у концесійну форму власності дозволяє залучити приватні кошти для розвитку галузі в цілому, при цьому зберігаючи державне право власності. Окрім цього кошти отримані від концесії є значно більшими ніж кошти від оренди або приватизації.

Бібліографічний список

1. Хозяйственный кодекс Украины: Одиссей, 2008.
2. Рассуждай Л. М. Анализ та удосконалення орендних відносин у вугільній промисловості / Л. М. Рассуждай, Є. М. Братков, А. Ф. Телюков // Уголь Украины. – 2004. — №7. – С. 3-6.
3. Тимошук Н. Концессия угольных предприятий как путь к инвесторам / Н. Тимошук // Голос Украины. – 2011. - №78. – С. 3.

СЕВТУНОВА Є.О., ст.гр. МПР-09

Наук. керівн.: Бородіна О.О., асист.

ДВНЗ "Донецький національний технічний університет",

м. Донецьк

ФОРМУВАННЯ РЕКЛАМНОГО БЮДЖЕТУ ДЛЯ КОМПАНІЇ «АЕРОСВІТ»

Проаналізована вартість розміщення реклами на медіаносях, розроблений медіаплан для компанії «Аеросвіт», сформований рекламний бюджет для впровадження реклами послуг авіакомпанії.

Актуальність. Діяльність авіакомпаній займає широкий та

важливий спектр споживчих послуг, а також інші суспільні аудиторії, а саме, державні структури та міжнародні організації. Для формування позитивного іміджу компанії необхідно постійно підтримувати сервіс на хорошому рівні, а також постійно проводити ефективну політику комунікацій. У зв'язку з цим пропонуємо сформуванню рекламний бюджет для компанії «Аеросвіт».

Мета дослідження. Формування рекламного бюджету компанії «Аеросвіт», визначення медіа носіїв для реклами.

Основна частина. Важливим етапом рекламної компанії для будь-якого підприємства є складання медіаплану, тобто вибір рекламних засобів, а також складання бюджету рекламної компанії. Для реклами авіа послуг пропонуємо зробити акцент на наступних видах: телереклами, зовнішня реклама і реклама в друкованих ЗМІ. Головними рекламними носіями були вибрані: щити, брендмауери, лайтбокси в метро, ситі-формати, перетягнуті панно, друковані видання, телереклами.

Рекламна кампанія буде розгортатися у трьох обласних центрах, які мають найвищий попит користування послугами компанії «Аеросвіт» – Київ, Дніпропетровськ, Донецьк.

Таблиця 1

Розрахунок рекламного бюджету на зовнішню рекламу

Назва	Кількість, шт./мес.	Строк, міс.	Місце розміщення	Сума, тис. \$
1	2	3	4	5
Автобуси	30 шт.\мес.	6 міс.	Центр міста	37,5
Піларси	100 шт. \ мес.	1 міс.	По всьому місту	40
Брендмауери	5шт.\мес.	3 міс.	Центр міста	75
Щити	50 шт.\мес.	3 міс.	Головні магістралі міста	150
Перетяжки	10 шт.\мес.	3 міс.	Головні магістралі міста	35
Тролейбуси	10 шт.\мес.	6 міс.	Центр міста	37,5
Лайтбокси	20 шт.\мес.	1 міс.	Центр міста	10
Балюстради	600 шт.\мес.	1 міс.	10 станцій	68
Вагони	50 шт. \ мес.	3 міс.	на лініях	39
Сіті-формат	100 шт. \ мес.	1 міс.	По всьому місту	40
Разом:				532

Наймасовішою є реклама на телебаченні. В компанії Аеросвіт, як

направлений промислової політики с допомогою створення найбільш сприятливих умов для концентрованого використання ресурсів в пріоритетних сферах. Реалізація механізму здійснюється через цільові кредити. Існують три види цільових кредитів: направляються конкретній фірмі або галузі; надаються в відповідності з функціональними критеріями (наприклад, стимулювання експорту або розвитку малого і середнього бізнесу) і призначені для вирішення соціальних завдань (наприклад, будівництво житла). Відбір проектів для фінансування здійснюється в відповідності з жорсткими стандартами, а в ході їх реалізації контролюється банками, що дозволяє останнім виявляти проблеми при їх виникненні і предпринимати необхідні заходи. В результаті частка безнадійних боргів стає низькою. В світовій практиці в зв'язі з підвищенням ролі держави в фінансуванні інновацій чітко проступає тенденція підвищення наукоємності випускаємої продукції. В теперішній час вона характеризується такими даними: в країнах ЄС — 35, США — 25, Японії — 11, Сінгапурі — 7, Кореї — 4,5, Китаї — 2, в Росії — 0,13, в Україні — 0,05% від ВВП [2].

Орієнтація банківського сектору на першочергове кредитування пріоритетних в господарстві плані виробств може бути реалізована шляхом використання механізму фінансування, найбільш достатньо широкого поширення в зарубіжних країнах.

Висновки. Венчурне інвестування може сприяти прогресивному довготривалому розвитку економіки, особливо воно є актуальним для України. Світовий досвід стимулювання венчурного інвестування в країні цілком очевидно використовувати і в Україні. Для вирішення цієї задачі повинні бути розроблені заходи по підвищенню зацікавленості банків в здійсненні венчурних інвестицій. До них можна віднести: пільгові процентні ставки при рефінансуванні банків, займаються венчурним інвестуванням, пільги, надаються банкам при цільовому кредитуванні інноваційних заходів. Цілісним було б створення інвестиційного банку при підтримці держави, спеціалізацією якого було б венчурне інвестування.

Бібліографічний список:

1. Н.В. Андріюк Інституту венчурного інвестування в Україні: стан та перспективи розвитку / Теоретичні та прикладні питання економіки, випуск 23 [Електронний ресурс]:– Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/tppe/2010_23/Zb23_10.pdf.

2. В.В. Пилипенко, Т.А. Семенюта Аналіз сучасного стану венчурного інвестування / Інвестиції, інновації в економіці [Електронний ресурс]: Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/V

такі як, не розглядалися дослідниками, що і обумовлює тему даного дослідження.

Цель исследования. Определить роль банковских учреждений и кредитно-денежной политики, а также основные направления стимулирования развития венчурного инвестирования в Украине с учетом международного опыта.

Основная часть. Мировой опыт развития инновационной экономики свидетельствует о том, что главной проблемой реализации инноваций является разрыв между двумя важными стадиями инновационного процесса – научными исследованиями и массовым производством продукции с использованием их результатов. Посредником, который может существенно сократить время на поиск и выделение средств инвестором для развития инновационных компаний, может быть венчурный капитал, который определяется как капитал для инвестирования именно научно-технических разработок и изобретений. Он инвестируется в проекты с высоким уровнем риска в новые предприятия или в расширение бизнеса уже существующей компании в обмен на ее акции. Либо венчурный капитал можно охарактеризовать как финансовый инструмент, который используется для введения предприятий в действие, их развития, реализации перспективных проектов путем предоставления средств в обмен на долю в уставном капитале или определенный пакет акций [1].

Источниками венчурного капитала традиционно выступают средства крупных корпораций и банков, венчурных фондов, страховых компаний, пенсионных фондов, личных сбережений. Основными направлениями притока венчурного капитала для предприятий могут быть прямые капиталовложения отдельных инвесторов, специальные инвестиционные компании, а также иногда – субсидии государства. В ряде случаев, прежде всего в наукоемких отраслях, венчурный капитал является формой акционерного капитала [3].

В большинстве развитых стран венчурный капитал занимает одну из ведущих ролей в финансировании инновационного предпринимательства и является тем необходимым элементом хозяйственного механизма, который позволяет реализовывать нововведения на наиболее критических этапах их освоения, то есть там, где остальные механизмы не работают. Для стимулирования развития венчурного финансирования в государстве должны применяться определенные механизмы, так как данная отрасль является высокорисковой и при стандартных условиях инвесторы стремятся в нее неохотно. В большинстве ведущих стран мира именно целевой характер носит финансовая поддержка научно-инновационной деятельности [3].

Например, в Японии используется специальный финансовый механизм оказания влияния на ход экономического развития. Этот механизм представляет собой систему приоритетного финансирования

було виявлено в ході дослідження, на телерекламу відводиться близько 30% рекламного бюджету.

Таблиця 2

Вартість розміщення реклами на ТБ у прайм-тайм

Назва телеканалу	Вартість реклами (грн.од./30 ефіру)
УТ-2 («Студія 1+1»)	\$2000-\$3000
УТ-3 («Інтер»)	\$2000-\$3000
ІСТУ	\$250-600
СТБ	\$250-600
Новий канал	\$250-600
УТ-1	\$1000
Інші	\$100-500 і менше

Важливу роль відіграє час доби, в який буде виходити реклама. Я пропоную обрати, по-перше, ранок (з 6 до 9 годин). В цей час в основному виходять новини, прогноз погоди і бесіди - те, що може зацікавити людей, що збираються на роботу, тобто саме ту аудиторію, на яку ми орієнтуємося. По-друге, основний час (з 19 до 23 годин) - це час, коли сім'ї збираються у телевізорів, щоб подивитися комедії, драми і спеціальні передачі. В цей час аудиторія найбільша і найрізноманітніша по демографічних характеристиках. Не зважаючи на те, що реклама у цей час найдорожча, вона буде мати найбільший ефект.

Таблиця 3

Розрахунок рекламного бюджету на друковані видання

Видання	Опис	Різновид реклами	Вартість, тис.\$
Viva	Наклад 35 000 екз. Періодичність: щомісячно; Поліграфія: повнокольорове видання формату А3	1 полоса реклами + стаття на 1/3 смуги розміщення: червень, липень, серпень;	35,5
Дарина	Наклад 35 000 екз. Періодичність: щомісячно; Поліграфія: повнокольорове видання формату А3	1 полоса реклами + стаття на 1/3 смуги розміщення: червень, липень, серпень;	25,5
Діловий журнал	Наклад 30 000 екз. Періодичність: щомісячно; Поліграфія: повнокольорове видання формату А4	Обкладинка розміщення: щомісячно протягом 6 місяців	8
Міжнародний туризм	Наклад 1 175 000 екз. Періодичність: щонеділі; Поліграфія: повнокольорове видання формату А3	Модуль (261*187), протягом 3-х місяців	48
Разом:			117

Для того, щоб проінформувати клієнта, реклама буде транслюватися

2 рази на день на трьох каналах – Новий канал, СТБ, 1+1 протягом місяця.

Таким чином, вартість реклами на телебаченні буде складати:

Новий канал - $\$400 \cdot 2 \cdot 30 = \$24\ 000$

СТБ - $\$500 \cdot 2 \cdot 30 = \$30\ 000$

1+1 - $\$2500 \cdot 2 \cdot 30 = \$150\ 000$

Загальна сума витрат на рекламу на телебаченні буде складати $\$204\ 000$.

Окрім зовнішньої реклами потрібно впровадити рекламу у друкованих носіях.

Загальний обсяг витрат на рекламу склав $853\ 000\ \$$.

Висновки. Рекламна компанія, що пропонується, дозволить інформувати клієнтів про діючі послуги. Правильно організована і добре спланована рекламна діяльність компанії може значно підвищити товарообіг, а, отже, і прибуток. Тому, не слід економити на рекламі, оскільки вона дійсно є “двигуном торгівлі”, що було наглядно продемонстровано вище.

Бібліографічний список

1. Реклама в Україні [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.reklama.com.ua/> - Дата доступу груд. 2011. – Назва з екрана.

КОЧКИНА О.О., ст.гр. МПР-09

Наук. керівн.: Бородин О.О., асист.

ДВНЗ "Донецький національний технічний університет",

м. Донецьк

ЦІНОВА ПОЛІТИКА ПІДПРИЄМСТВА НА ПРИКЛАДІ ВАТ «МОБІЛЬНІ ТЕЛЕСИСТЕМИ»

Вивчена та проаналізована цінова політика компанії ВАТ «Мобільні Телесистеми». Запропоновано новий тариф для розвитку компанії.

Актуальність. Ціна відіграє особливу роль в маркетингу, іноді навіть основну, тому що вона безпосередньо впливає на результати діяльності підприємства. Актуальність. У сфері стільникового зв'язку ціна займає також не останню позицію. Під час вибору мобільного оператора споживач не може одразу відчутися якості зв'язку, перше, що має значення - це ціна. Ціна дзвінків, SMS WAP, GPRS-Інтернет, Гипер.NET, Wi-Fi, роумінг, переказ грошей тощо. Тема ціни та ціноутворення на послуги мобільних операторів є досить цікавою та актуальною, тому що у наш час, коли збільшення обсягу інформації вимагає скорочення часу доставки і отримання абонентом необхідної інформації, виникає постійний і стабільний попит на зростання послуг мобільного зв'язку.

— 209 с.

5. Воробьев Б.М. Основы горного дела / Б.М.Воробьев, А.П.Бобылев; Под общ. ред. акад. А.М.Терпигорева. — М.: Углетехиздат, 1958. — 320 с.

СЕРГЕЕНКОВА О.В., ст.гр. БС-08-А

Науч. руков.: Головинов О.Н., д.э.н.

ГВУЗ "Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского",

г. Донецк

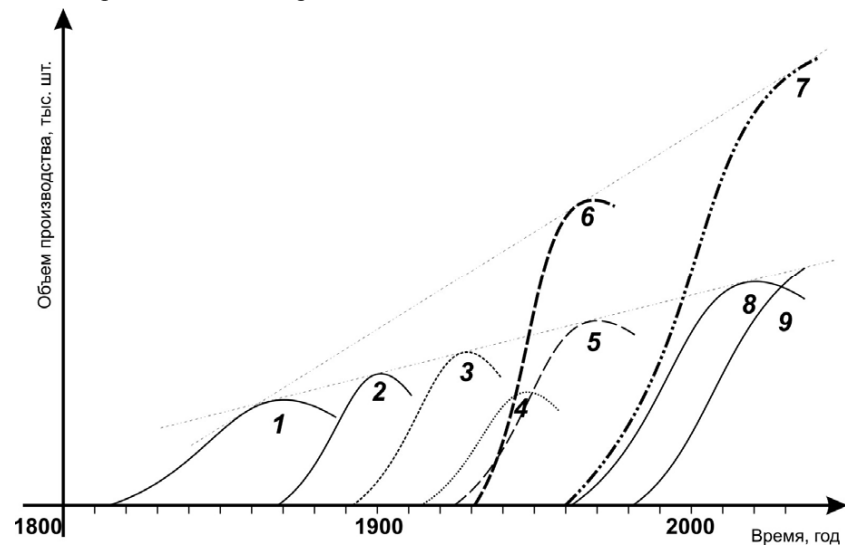
РОЛЬ БАНКОВ В ФОРМИРОВАНИИ ВЕНЧУРНОГО КАПИТАЛА В УКРАИНЕ

Определена роль банков в формировании венчурного капитала в Украине, разработаны направления дальнейшего развития с применением зарубежного опыта стимулирования венчурного инвестирования банками.

Актуальность. Реализация национальной стратегии развития, направленной на формирование его инновационности и обеспечение высоких социальных стандартов уровня жизни обуславливает необходимость использования соответствующих форм накопления капитала в инновационной сфере. В условиях современного кризиса вопросы поиска источников финансирования инновационно активных предприятий являются особенно актуальными, потому что руководители большинства предприятий вынуждены отказаться от устаревшего оборудования, выпуска неконкурентоспособной продукции и перейти на инновационно-ориентированное направление развития. Одним из путей снижения рисков инвесторов можно рассматривать такую форму организации инвестиционного процесса, как венчурная инвестиционная деятельность, которая широко используется во всем мире [1].

Необходимость активного привлечения и эффективного использования венчурного капитала требует развития исследований его сущности, определение организационно-экономического механизма использования венчурного капитала, которые будут обеспечивать взаимовыгодное взаимодействие между венчурными инвесторами и инновационными предприятиями. В Украине необходимость в привлечении венчурных инвестиций предприятиями появилась при переходе к рыночной экономике. Разработкой и исследованием проблем венчурного инвестирования занимались многие отечественные ученые, такие как: А. Батура, Ю. Бажал, Б. Губский, И. Бойко, М. Герасимчук, А. Кардаш, И. Кузнецова, Ю. Пахомов, А. Пересада, Н. Редина, А. Ткаченко, М. Чумаченко и другие. Тем не менее многие проблемы,

закономерности данного процесса.



1 — лампа Дэви; 2 — лампа Пиллера; 3 — лампа Шено; 4 — лампа Вольфа;
5 — ЛБШ; 6 — аккумуляторные лампы; 7 — шахтный аккумуляторный
светильник; 8 — интерферометр; 9 — метанометр

Рисунок 2. Жизненные циклы технических систем, которые использовались в шахте для освещения и контроля содержания метана в воздухе

3. Результаты прогнозов можно использовать при планировании новых направлений научных исследований, планировании ассортимента заводов, производящих технику и оборудование для шахт, а также учитывать выявленные тенденции и закономерности эволюции при проектировании реконструкции старых шахт и строительства новых шахт.

Библиографический список

- Шахтные светильники. [Электронный ресурс]: Музей отрасли / Электронное периодическое издание "Отраслевой портал "Российский уголь". — Режим доступа: <http://www.gosugol.ru/museum/lamp.php>.
- Шахтерская лампа. История 28 декабря 2007 года. [Электронный ресурс]: Главная / Энциклопедия. — Режим доступа: <http://infodon.org.ua/pedia/188>.
- Орлов Н.В. Посobie по горноспасательному делу / Н.В.Орлов, М.Н.Судилковский — М.: Недра, 1976. — 220 с.
- Альтшуллер Г.С. Найти идею. Введение в теорию решения изобретательских задач / Г.С.Альтшуллер. — Новосибирск: Наука, 1986.

Мета дослідження. Метою роботи було визначення таких понять, як цінова політика, стратегія формування цін, аналіз цінової політики підприємства ВАТ «Мобільні телесистеми», та пропозиція нової послуги.

Основна частина. Компанія ВАТ мобільні телесистеми на ринку стільникового зв'язку все понад 20 років. Вона має велику абонентську базу, понад 18 млн. осіб лише у межах України, всі абоненти МТС складають понад 92 млн. осіб. Також компанія займає велику долю ринку (35,8%), поступаючись лише компанії Київстар (46,2%).

Загальні фінансові показники компанії МТС зазначені у таблиці 1.

Таблиця 1

Основні фінансові показники компанії МТС

Українська гривня, млн.	III кв. 2011	III кв. 2010	Зміни III кв. 2011/ III кв. 2010	II кв. 2011	Зміни III кв. 2011/ II кв. 2011
1	2	3	4	5	6
Виручка	2498,1	2303,8	8,4%	2236,8	12%
ОІВДА	1220,7	1144,0	7%	1083,1	13%
- маржа	48,9%	49,7%	(0,8)п.п.	48,4%	+0,5п.п.
Чистий прибуток	358,9	364,2	(1,5)%	323,8	10,8%
- маржа	14,4%	15,8%	(1,4)п.п.	14,5%	(0,1)п.п.
ARPU, (гривня)	41,57	37,59	36,05	38,79	42,20
MOU, (хвилини)	541	550	564	586	586
Коефіцієнт відтоку, %	6,6%	8,2%	7,6%	7,0%	8,1%
SAC (гривня)	58,0	68,1	73,0	64,7	64,5
Дилерська комісія	29,4	32,8	36,1	32,8	35,4
Реклама і маркетинг	17,8	24,9	18,1	18,3	14,7

Результатом роботи було впровадження нового тарифу для компанії МТС, а також розрахунок його ринкової сили по відношенню до іншого популярного тарифу. Назва тарифу «МТС для всіх». Загальні положення тарифу зазначені у таблиці 2.

Таблиця 2

Загальні положення тарифу «МТС для всіх»

Вид послуги	Тариф
Дзвінки на улюблені номери	0,05 грн /хв
Смс на улюблені номери	0,05 грн/шт
Дзвінки в мережі МТС	0,25грн/хв
Ммс в мережі та на телефони інших операторів	0,80грн/шт
Смс в мережі МТС	0,25 грн /шт
Дзвінки на телефони інших операторів та на стаціонарні телефони	0,80грн/хв
Смс на телефони інших операторів	0,80грн/хв
Плата за зеднання	0 грн.

З впровадженням тарифу очікується за рік виручка у розмірі 18млн 225 тис. грн. та зріст абонентської бази на 0,09 млн. осіб.

Для розрахунку ринкової сили тарифу «МТС для всіх» по відношенню до тарифу «Супер МТС без Поповнення» були використанні наступні данні, які зазначені у таблиці 3.

Таблиця 3

Дані для розрахування ринкової сили

Тарифи	Ціна за дзвінки в середені мережі (Ц1), грн.	Ціна дзвінків на номери інших операторів (Ц2), грн.	Кількість абонентів, які частіше дзвонять всередені мережі (Q1) млн. осіб	Кількість абонентів, які частіше дзвонять за межі мережі (Q2) млн. осіб
1	2	3	4	5
"МТС для всіх"	0,25	0,8	0,06	0,02
"Супер МТС без Поповнення"	0,35	1	0,9	0,3

Отримані наступні результати:

Для тарифу «МТС для всіх»: = 0,87

Для тарифу «Супер МТС без Поповнення» = 1,12

Висновки. Таким чином, коефіцієнт ринкової сили для тарифу

(участок 2) применение лампы Дэви возрастает и по мере накопления опыта их использования появляются первые административные противоречия. Таким образом, они указывают, что конструкция лампы Дэви не соответствует потребностям производства, но как исправить этот недостаток специалистам еще не известно.

Затем наступает пора «возмужания» (участок 3), т.е. это когда лампы по инерции пропагандируются, и поэтому быстро распространяется на всех шахтах, но темпы их потребления уже начинают постепенно снижаться и при этом продолжается её массовое производство и применение. В процессе массового использования светильника и досконального его изучения в нем выявляются противоборствующие элементы, которые являются причиной административных противоречий. В период «зрелости» (участок 4) лампа Дэви все больше исследуется, в ходе этого выявляются физические противоречия, это начинает некоторых пользователей не устраивать и поэтому начинает, предпринимается поиск путей устранения противоречий. Противоречия приводят к наступлению следующей фазы — «старение», так как появляется новая более прогрессивная система Б, т.е. лампа Пиллера [2], поэтому темпы развития лампы Дэви идут на спад и таким образом она исчерпывает себя и деградирует, постепенно сменяясь принципиально новой системой Б, т.е. лампой Пиллера.

Совместим на графике жизненные циклы всех рассмотренных технических систем, рис. 2, которые использовались в шахте для освещения и контроля содержания метана в воздухе.

Как видно из рис. 2, технические системы возникали последовательно, т.е. возникновение новой технической системы приводило к постепенному прекращению существования старой. Если на графиках соединить точки максимального использования технической системы то, получается зависимость, благодаря которой можно прогнозировать тенденции в изменении темпов потребления технической системы в будущем. Помимо того, проанализировав продолжительность существования каждой технической системы можно установить закономерности, которые также можно будет использовать для прогноза будущих событий.

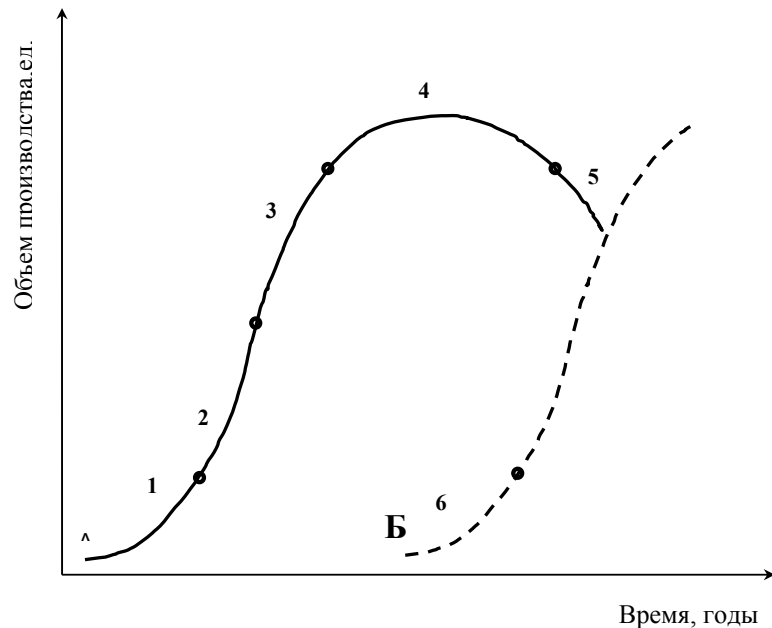
Выводы. Рассмотренный пример эволюции информационной системы для контроля содержания метана в рудничной атмосфере показал, что:

1. Изучение истории развития тех или иных технических систем позволяет выявить общие закономерности в их эволюции, которые можно экстраполировать на будущее.

2. Для исключения ошибок прогнозов и повышения надежности прогнозирования темпов развития технической системы, необходимо разработать методику систематизированного ее изучения, которая позволит установить этапы эволюции конкретной технической системы и

Как видно из таблицы первоначально шахтный светильник выполнял одновременно две функции: освещал рабочее пространство и сигнализировал об опасной концентрации метана в атмосфере рабочего пространства. В процессе эволюции светильника эти функции обособились и для освещения были разработаны аккумуляторные светильники, а для контроля газа — интерферометры и газоанализаторы [2, 3, 5].

Каждая из отмеченных технических систем определенный период времени производилась и использовалась, при этом интенсивность их использования постоянно изменялась. В связи с этим, жизнь любой технической системы можно изобразить в виде зависимости, которая показывает, как во времени меняются главные показатели системы [4]. Рассмотрим этот процесс на примере жизни такой технической системы, как лампа Дэви (рис.1, зависимость А).



1 — рождение; 2 — детство; 3 — юность; 4 — зрелость; 5 — старение; 6 — возрождение (рождение новой технической системы).

Рисунок 1. Основные фазы жизни технико-информационной системы «лампы Дэви»

После «рождения» (участок 1) лампа Дэви развивается пока медленно. Эта фаза характеризуется тем, что эти лампы производятся в небольшом количестве, отсутствует опыт их производства и применения. В тот момент времени они являлись новыми и прогрессивными. В «детстве»

«Супер МТС без Поповнення» вищий ніж у тарифу «МТС для всіх». Різниця складає 0,25 у пользу тарифа «Супер МТС без Поповнення». Але все ж таки різниця не суттєва і тариф має право на існування, з яскравою рекламою він зможе стати досить популярним.

Бібліографічний список

1. Річний звіт відкритого акціонерного товариства «Мобільні Телесистеми»
2. mts.com.ua Офіційний сайт ВАТ «Мобільні Телесистеми».

КУЛИКОВА О.В., ст.гр. МО-09

Наук. керівн.: Ляшок Н.Ю., ст.викл.

ДВНЗ «ДонНТУ» Красноармійський індустріальний інститут,

г. Красноармейск

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ

Изучены проблемы управления персоналом и предложены пути их решения.

Актуальность. Главным двигателем развития предприятия является его персонал. Именно от эффективного управления персоналом зависит развитие предприятия. Трудовые ресурсы в большей степени, нежели другие факторы производства определяют стратегический успех, являются основой обеспечения конкурентоспособности организации.

Цель исследования. Анализ основных проблем управления персоналом.

Основная часть. Управленческая деятельность – один из важнейших факторов функционирования и развития организаций в условиях рыночной экономики. Эта деятельность постоянно совершенствуется в соответствии с объективными требованиями производства и реализации товаров и услуг, усложнением хозяйственных связей и т.п. Именно с появлением управления персоналом как специализированной штабной деятельности в системе современного менеджмента связано становление кадрового менеджмента, который постепенно интегрирует и трансформирует сложившиеся формы кадровой работы. Важным этапом этого процесса стали ассимиляция идей системного подхода, разработка различных моделей организации как системы (не только функционирующей, но и развивающейся), на основе которых сформировался новый подход в кадровом менеджменте — управление человеческими ресурсами [1].

Системное рассмотрение проблем управления персоналом позволяет

Этапы развития шахтных светильников и интерферометров

Оборудование (его предназначение)	Год создания	Особенности конструкции
Лампа Дэви (Освещение и контроль метана)	1815 г.	Пламя накрывалось достаточно густой медной сеткой, пламя не распространялось по другую сторону сетки.
Лампа Пиллера (Освещение и контроль метана)	1880 г.	Имела целый ряд недостатков, при концентрации метана более 3% лампа сильно разогревалась, а высота пламени достигала крышки лампы.
Лампа Шено (Освещение и контроль метана)	Конец XIX в.	Приток шахтного воздуха в лампу и выход из нее продуктов горения происходили разными путями. Это, во-первых, препятствовало сильному нагреванию лампы, во-вторых – приводило к уменьшению высоты пламени, что позволяло применять индикатор для определения больших (до 6%) концентраций метана.
Лампа Вольфа (Освещение и контроль метана)	Начало XX в.	Снабжена затвором, который открывается только с помощью тяжёлого магнита. Расходовала лампа 0,17 фунта бензина в смену. Цена пуда бензина тогда была 0,6–1,8 рубля.
ЛБШ (Освещение и контроль метана)	Начало XX в.	Шахтная лампа, работающая на бензине.
Аккумуляторные лампы (Только освещение)	Начало XX в.	Аккумуляторная лампа, работала по принципу накопления энергии.
Интерферометр (ШИ10/11) (Только контроль метана)	60-е годы XX в.	Предназначены для определения содержания метана и углекислого газа в рудничном воздухе, где максимальное содержание газов (местные скопления) допускается до 6%.
Шахтный аккумуляторный светильник (Только освещение)	60-е годы XX в.	Применяются как надежный источник индивидуального освещения в сложных и опасных условиях шахт, опасных по газу и пыли.
Метанометр (МРП-1) (Только контроль метана)	80-е годы XX в.	Предназначены для непрерывного автоматического измерения объемной доли метана в воздухе, цифровой индикации измеряемой величины и выдачи звуковой и световой сигнализации при достижении установленного значения объемной доли метана

сделать вывод: отсутствие системы управления человеческими ресурсами неизбежно приводит к нарастанию больших и малых отклонений от желаемого состояния

Рассмотрим каждую из проблем с точки зрения упрощённых организационных постулатов, которые провозглашают не противопоставление подходов, но направление выхода из проблемного состояния:

1) уровень управления – нужно больше внимания уделять статусности персонала, нежели принижению;

2) организационно – функциональное устройство – больше точности и однозначности, меньше размытости;

3) компетенции – переход от технократизма к демократии, больше живой непосредственной работы с людьми;

4) процессное устройство – развитие плотной согласованности, динамичности и взаимосвязанности операций;

5) информационное обеспечение – убрать из управления лицемерие и таинственность, усилив при этом открытое и непредвзятое отношение к работникам;

6) научное обеспечение управленческой деятельности – заменить гипотезы исследовательским подходом и взвешенными научно обоснованными выводами.

На основе проведенного исследования возможные способы повышения эффективности управления трудовыми ресурсами можно объединить в пять относительно самостоятельных направлений:

1) материальное стимулирование;

2) улучшение качества рабочей силы;

3) совершенствование организации труда;

4) вовлечение персонала в процесс управления;

5) не денежное стимулирование [2].

Первое направление отражает роль мотивационного механизма оплаты труда в системе повышения производительности труда.

Размер заработной платы имеет ныне для рабочих важнейшее значение. Требования к размеру заработка включают в качестве элементов совершенствование системы заработной платы, предоставление возможности персоналу участвовать в собственности и прибыли предприятия.

К числу существенных факторов, влияющих, по мнению рабочих, на размер их заработной платы, относятся взаимоотношения с руководством. В основе возникновения в сознании рабочих феномена связи между размером зарплаты и отношениями с руководством могут лежать:

- недостатки в организации труда и заработной платы;

- недостаточная информированность рабочих о порядке начисления зарплаты;

разновидностью которых в частном случае является информационная система.

Информационной системой называется, система, позволяющая создавать, хранить, получать и обрабатывать информацию, а также обмениваться ею. В связи с этим к первым шахтным информационным системам можно отнести и рудничные лампы, которые помимо освещения горных выработок, впервые давали информацию о содержании в ней метана.

Собственно шахтёрские лампы появляются в Западной Европе и России к XVIII в. Первые переносные светильники шахтные факельного и фонарного типа ("Бог в помощь", "Благодать"), заправленные сурепным маслом, можно было крепить к деревянным стойкам шахтных крепей, устанавливая в нишах. Такие светильники использовали как в России, так и за рубежом до 1815, пока на Ньюкаслских копях не произошёл ряд крупных катастроф (1809, 1812, 1815), вызванных взрывами гремучего газа, воспламенявшегося от пламени осветительных ламп. Эта причина послужила основанием создания принципиально новой конструкции предохранительной лампы для шахт с повышенным содержанием взрывоопасных газов, т.е. лампы Дэви (по имени английского химика Гемфри Дэви, 1815) [1].

Затем лампа Дэви претерпела ряд видоизменений и усовершенствований пока не превратилась в современный шахтный аккумуляторный светильник и современный газоанализатор [3, 5]. Этапы совершенствования лампы как информационной системы, т.е. предоставляющей информацию о количестве газа в воздухе и как технической системы, т.е. предназначенной только для освещения представлены в таблице.

- правила применения штрафных санкций за некачественную работу.

Все это приводит к восприятию подобного рода мер как несправедливых, ставящих оценку их труда в зависимость от произвола руководства.

Хотя труд в нашей стране, в отличие от высокоразвитых стран, на сегодняшний день рассматривается, в основном, лишь как средство заработка, можно предположить, что потребность в деньгах будет расти до определенного предела, зависящего от уровня жизни, после которого деньги станут условием нормального психологического состояния, сохранения человеческого достоинства. В этом случае в качестве доминирующих могут выступить другие группы потребностей, связанные с потребностью в творчестве, достижении успехов и другие. Для руководителя очень важно умение распознавать потребности работников. Потребность более низкого уровня должна удовлетворяться прежде, чем потребность следующего уровня станет более значительным фактором, определяющим поведение человека.

Одним из важнейших путей повышения эффективности управления трудовыми ресурсами является совершенствование организации труд, основными направлениями которого являются: расширение трудовых функций, обогащения труда, производственная ротация, применение гибких графиков, улучшение условий труда.

Улучшение условий труда - острейшая проблема сегодняшнего дня. На этапе перехода к рынку возрастает значимость условий труда как одной из важнейших потребностей человека. Новый уровень социальной зрелости индивида отрицает неблагоприятные условия трудовой среды. Условия труда, выступая не только потребностью, но и мотивом, побуждающим трудиться с определенной отдачей, могут быть одновременно фактором и следствием определенной производительности труда, а, следовательно, и эффективностью его управления.

Состояние рабочего места оценивается ежедневно при проверке глобальной оценки на соответствии его содержания указанным правилам. Рабочие прямо заинтересованы в постоянном поддержании в хорошем состоянии своего места, так как в этом случае увеличивается премиальная часть его заработка. Применение такой системы позволяет повысить уровень культуры производства и способствует росту производительности труда.

Время является чрезвычайно важным фактором во всех видах работы. Если человек не имеет достаточно времени для качественного выполнения работы, он будет считать, что на нее не стоит тратить усилий. Поручение работы заранее предоставляет работникам значительную автономию в выборе времени работы. У него появляется возможность расстановки приоритетов, планировать работу с учетом своих склонностей, а, следовательно, получать большее удовлетворение.

Выводы. Таким образом, реализация рассмотренных направлений повышения эффективности управления персоналом может стать долгосрочным фактором конкурентоспособности и выживания предприятия в условиях рыночной экономики.

Библиографический список

1. Балабанова Л.В. Управління персоналом: підручник. – К.: Центр навчальної літератури, 2011. □ 468 с.
2. Савченко В.А. Управління розвитком персоналу: Навчальний посібник.- К: КНЕУ, 2002. – 351 с.

ПЕРЕЧОСОВА А.В., ст.гр. МО–09

Наук.керів.: Ляшок Н.Ю., ст. викл.

ДВНЗ «ДонНТУ» Красноармійський індустріальний інститут,
м. Красноармійськ

УПРАВЛІНСЬКІ ІННОВАЦІЇ В СИСТЕМІ ПІДПРИЄМСТВ

Рассмотрены разновидности управленческих инноваций. Сформированы предложения относительно их использования на основании системного подхода.

Актуальність. Загострення конкуренції на ринку, часта зміна смаків споживачів вимагає від підприємств-виробників постійно застосовувати продуктивні інновації. Для цього вони намагаються негайно внести удосконалення в продукт, змінюючи якийсь елемент, що не сподобався споживачам. Таким чином, головна проблема полягає в тому, наскільки система підприємств спроможна використати сучасне обладнання й технологію. Саме тому паралельно з впровадженням нової техніки й технології на підприємстві потрібно здійснити перебудову методів організації й управління, впровадити нове управлінське мислення на всіх рівнях менеджменту.

Мета дослідження. Аналіз сфер використання управлінських інновацій.

Основна частина. Більшість дослідників розглядає управлінські інновації як спосіб покращення організаційної структури, стилю і методів прийняття рішень, використання нових засобів обробки інформації. Саме вони забезпечують підприємству отримання довготривалих конкурентних переваг, які не можуть бути скопійованими конкурентами, вирішення стратегічних завдань тощо.

Роль управлінських інновацій полягає у підвищенні ефективності виробництва з точки зору трьох різних аспектів: умов реалізації технічних нововведень; впливу на темп матеріалізації технічного прогресу; впливу на

Актуальность. История развития техники и технологий, разработанных человечеством, весьма богата и многогранна. Не является исключением и процесс развития технологий горного производства. Однако при разработке новых горных машин и технологий добычи угля этот богатый опыт не всегда используется с пользой. Доказательством этой негативной тенденции является то, что прогресс в развитии горных машин и технологий добычи угля существенно отстает от подобных процессов, которые происходят в передовых отраслях промышленности. Так, например, тенденции в развитии компьютерных технологий, обновление и создание новых программ, а также их защита меняется ежемесячно, а то и еженедельно. На этом фоне горные машины и технологии являются более консервативными и развиваются сравнительно медленнее, в некоторых случаях процесс их развития составляет несколько десятков лет.

В первую очередь, это вызвано тем, что горнодобывающая отрасль очень капиталоемкая и низкорентабельная, поэтому инвесторы не стремятся вкладывать в нее свой капитал. Другой причиной, и не менее важной, на наш взгляд, является слабое знание истории развития технических систем, используемых в горном производстве и не использование закономерностей и тенденций их развития для прогнозирования разработки наиболее производительных горных машин и рациональных технологий добычи угля.

Такое пренебрежение историей обусловлено тем, что в этом направлении исследований нет четко разработанных подходов и методологии, т.е. нет методик, которые бы определяли как необходимо изучать историю и какие параметры развития горной техники и технологий необходимо прогнозировать на будущее, чтобы результаты этих исследований были полезны для развития технического прогресса в горнодобывающей отрасли.

Цель исследования. Разработка подходов к изучению прошлого опыта эволюции технических систем на шахте, позволяющего использовать результаты этих исследований для ускорения их эволюции в будущем.

Основная часть. Изучение и разведка недр, определение глубины залегания полезных ископаемых, затем разработка проекта строительства шахты, а также само строительство шахты составляют несколько десятков лет. В общем случае только строительство шахты занимает около 15–20 лет. Если сопоставить скорость строительства шахты с темпами технического и технологического прогресса, то прекрасно видно, что строгое следование проекту приведет к строительству шахты уже заведомо отстающей от технического прогресса.

Для достижения поставленной цели, рассмотрим историю возникновения некоторых шахтных технических систем, одной из

значение приобретают теплоэлектроцентрали (ТЭЦ). Их строят возле потребителя, поскольку радиус транспортировки тепла небольшой (10–12 км), однако коэффициент полезного использования тепла составляет почти 70%, тогда как на ТЭС — только 30–35%. За последние годы суммарная мощность электростанций возросла (до 55 млн. кВт·ч), а ежегодное производство электроэнергии уменьшилось с 300 млрд. кВт·ч до 150 (1996 г.). Мощные ЛЭП соединяют энергосети Украины, России. Крупнейшим потребителем электроэнергии является промышленность (65%), транспорт и сельское хозяйство (по 10%), строительство и другие отрасли.

В настоящее время электроэнергетика, как и весь ТЭК Украины, находится в глубоком кризисе [3].

Выводы. На данном этапе важным является задача формирования топливно-энергетического рынка, контроль над которым осуществляет государство посредством ценовой и налоговой политики, а также создание конкурентной среды и привлечения инвестиций.

Региональная стратегия государства в ТЭК должна направляться на развитие рыночных отношений и максимальное энергосбережение каждого региона.

Библиографический список

1. Бурлак Г. Нефтеперерабатывающая промышленность Украины: состояние и перспективы // Экономика Украины. — 2006. — №7. — с. 19–24.
2. Оганян Г. Энергоносители — головная боль Украины // Экономика Украины. — 2005. — №11. — с. 56–59.
3. География Украины / за ред. Ф.Заставного. — К.: Форум, 2004. — 238 с.

КАЗУБ Б.Н., ст.гр. УГП-09

Науч. руков.: Костюк И.С., к.т.н., доц.

ГВУЗ "Донецкий национальный технический университет",
г.Донецк

ВЛИЯНИЕ ИСТОРИИ ЭВОЛЮЦИИ ШАХТНЫХ ТЕХНИЧЕСКИХ СИСТЕМ НА УСКОРЕНИЕ РАЗВИТИЯ ГОРНОЙ ОТРАСЛИ В БУДУЩЕМ

Обоснована необходимость изучения истории эволюции технических систем, применяемых на шахте. На примере развития технической системы, используемой для освещения и контроля метана, выделены этапы ее развития и закономерности, которые необходимо применить для ускорения развития горной отрасли в будущем.

темپ розповсюдження нововведень. Управлінські інновації розкривають нові форми й методи планування, організування, регламентування праці та виробництва, а також у сферах ціноутворення, мотивації й оцінки результатів діяльності. Підставою для впровадження управлінських інновацій є зміна завдань, які розв'язує підприємство, що викликано об'єктивними причинами, які відбуваються в зовнішньому середовищі [1]. Але, на відміну від інновацій інших типів, управлінські інновації здійснюють опосередкований вплив на ефективність діяльності підприємств.

У 2006 р. дослідники Лондонської школи бізнесу Дж. Біркіншоу та М. Мол визначили генезис найважливіших управлінських інновацій ХХ століття. В основі вибору управлінських інновацій лежали такі критерії: абсолютна новизна; відповідність сучасним умовам ведення бізнесу; використання інновацій сучасними підприємствами; отримання конкурентної переваги першими підприємствами, що їх використовували.

На сьогодні широко застосовуються такі інноваційні управлінські концепції:

1. Модель безперервного процесу вдосконалення (KAIZEN), яка включає такі компоненти, як обґрунтування методів та інструментів переорієнтації управлінської діяльності, орієнтацію на бездефектне управління й детальне узгодження всього процесу управління.

2. Концепція радикального вдосконалення процесів (КАЙРІО) - об'єднує такі підходи, як бенчмаркінг, реінжиніринг, цілеспрямовані радикальні інноваційні проекти та системні інноваційні процеси.

3. Концепція загального менеджменту якості (TQM) - спрямована на реалізацію інноваційних змін у системі управління, в основу якої покладене підвищення результативності й ефективності управлінських процесів [2].

Розроблено і більш нові та доволі перспективні нововведення - управління знаннями, створення програм з відкритим кодом, внутрішні ринки тощо.

Для спрощення розуміння сутності управлінських інновацій і визначення сфер їх реалізації на підприємстві, виходячи зі значної кількості їх різновидів та з урахуванням системного підходу, управлінські інновації необхідно розподілити за сферою здійснення:

- в суб'єкті управління - на рівні менеджменту підприємства;
- в об'єкті управління - на рівні виробничих підрозділів підприємства.

Суб'єкт управління здійснює свою діяльність за допомогою певної методології управління. Управлінську діяльність суб'єкта управління слід розглядати як процес, оскільки робота для досягнення мети підприємства за допомогою іншої - це не якась одноразова дія, а серія взаємопов'язаних між собою дій [3]. Всі ці дії є дуже важливими для подальшого розвитку підприємства. Виходячи з того, що сучасні умови діяльності підприємств

характеризуються невизначеністю та високою швидкістю змін у зовнішньому оточенні, то за цих умов посилюється інтерес до розробки адаптивних систем управління. Ці системи ґрунтуються на теорії хаосу й самоорганізації. Управління підприємством як системою має базуватися на її здатності до самоорганізації, під якою розуміється здатність системи підтримувати просторову, часову та функціональну структури без специфічного впливу. У процесі самоорганізації підприємство самостійно адаптується до змін у зовнішньому середовищі, формує відповідну стратегію.

Прагнучи підвищити гнучкість і пристосуватись до динамічних змін у зовнішньому середовищі, сучасні підприємства почали виділяти зі свого складу виробничі відділення з наданням їм певної самостійності в здійсненні оперативного управління. При цьому всі найважливіші загальнокорпоративні питання вирішуються центральним апаратом, що розробляє стратегію розвитку підприємства, вирішує проблеми інвестування, наукових досліджень і розробок. Таким чином, відбулися інноваційні зміни в побудові структури управління шляхом переходу до дивізійних структур.

Об'єкт управління здійснює свою діяльність через певні підсистеми - підрозділи підприємства, кількість яких залежить від розміру й організаційної структури підприємства. В сучасних умовах функціонування об'єкта управління відбувається з використанням таких управлінських інновацій:

- процес постачання на підприємстві здійснюється шляхом управління замовленнями, який називається логістикою;

- в процесі виробництва обов'язково використовуються системи обліку собівартості продукції, здійснюється аналіз рентабельності, бюджетування капіталовкладень, безперервно контролюється якість продукції або послуг за допомогою менеджменту якості (TQM);

- процес збуту готової продукції або послуг здійснюється на основі концепції управління відносинами з клієнтами (CRM). CRM - це інноваційна управлінська концепція, яка спрямована на побудову взаємовигідних відносин підприємства зі своїми клієнтами і заснована на використанні передових управлінських та інформаційних технологій.

- в процесі управління персоналом аналізується робочий час і трудовий рух, за ініціативи співробітників вирішуються проблеми підприємства, впроваджується програма передачі співробітникам акцій компанії, що, у свою чергу, сприяє підвищенню рівня кваліфікації та мотивації персоналу.

Висновки. Таким чином, управлінські інновації займають важливе місце у подальшому розвитку підприємств в умовах сьогодення. Розглянуті основні види управлінських інновацій можуть бути використані в різних підсистемах підприємства залежно від необхідності вирішення

Узбекистане. На 2013–14 гг. Правительство прогнозирует увеличение добычи собственного газа на 2%, а также уменьшение внутреннего потребления природного газа в промышленности и коммунальном хозяйстве на 3–4% благодаря внедрению энергосберегающих технологий, оборудования, материалов и за счет замещения природного газа другими энергоносителями [2].

Нефтяная промышленность Украины характеризуется низкими показателями, хотя потенциальные возможности ее добычи могут быть больше. Украина не богата нефтью. Выделяются три района: Прикарпатский, Днепроовско — Донецкий и Причерноморский. Следует сказать, что на себестоимость нефти очень влияет способ ее добычи. Добытая в Украине нефть имеет относительно высокую себестоимость, поскольку добыча ее прогрессивным фонтанным способом почти прекратилась. Сегодня при необходимых 40 млн. т сырой нефти ежегодно собственная добыча составляет 4–5 млн. т, поэтому Украина является достаточно значительным импортером нефти и нефтепродуктов (в основном из России). Данные о развитии добычи газа и нефти в Украине приведены в табл. 2.

Таблица 2

Добыча газа и нефти в Украине

Виды добычи	Добыча газа и нефти в Украине по годам					
	1960	1970	1980	1991	1997	2005
Газ природный, млрд. м ³	14,3	58,8	56,6	24,2	18,2	19,9
Нефть, млн. т	2,16	13,08	5,70	3,95	2,88	3,1
Конденсат, млн. т	0,60	0,95	1,75	0,95	1,22	1,29

Торфяная промышленность. Эта отрасль в топливном балансе играет и теперь незначительную роль. Торф встречается практически повсеместно. В Украине выявлено и разведано 1562 торфяных месторождения с общими запасами 1853 млн. т, а общая их площадь составляет 639,5 тыс. га. Наибольшие ресурсы торфа сосредоточены в северных регионах страны (на Полесье). Торф может быть сырьем для производства парафина, масел, фенолов, креолина. В небольших объемах (около 15 тыс. т) Украина экспортирует торфяную продукцию (преимущественно как топливо), а отдельные сорта торфа ввозит (около 1700 т).

Электроэнергетика является базовой отраслью народнохозяйственного комплекса, а использование электроэнергии — движущей силой научно-технического прогресса. Ведущая роль в электроэнергетике принадлежит теплоэлектростанциям — ГРЭС и ТЭС. Они производят более 60% всей электрической энергии. Все большее

оживление экономики и рост потребности в энергоресурсах. Газ, нефть и даже уголь приходится импортировать. Ежегодно на это затрачивается около 8 млрд. дол. США, на что идет примерно 2/3 всего товарного импорта. Топливо-энергетический комплекс Украины имеет в своем распоряжении единственный собственный энергоноситель, способный полностью обеспечить потребности тепловой энергетики в твердом топливе — уголь. Для этого следует ежегодно добывать не менее 100 млн. т, а не 50–55 млн. т, энергетического угля, как добывается сегодня. Главная причина значительного уменьшения добычи угля (табл. 1) — износ основных фондов отрасли. Угледобывающие предприятия работают без реконструкции и существенной модернизации свыше 30 лет.

Таблица 1

Добыча угля в Украине за период 2007–11 годы

Виды угля	Объем добычи угля по годам, млн.т/год				
	2007	2008	2009	2010	2011
Коксующий	28,5	26,8	25,8	24,2	24,9
Энергетический	47,1	51,0	46,5	51,0	57,0
Всего	75,5	77,8	72,3	75,2	81,9

Доходы от реализации угля не могут покрывать не только потребность в огромных капитальных вложениях для добычи угля на больших глубинах и тонких пластах, но и развития социальной инфраструктуры. Поэтому наиболее рациональным представляется, прежде всего, объединение шахт с потребителями угля, например с энергетическими предприятиями. Сложность добычи угля, который есть единственным ценным отечественным ресурсом, требует его рационального использования. Речь идет о том, что добывать надо именно столько, сколько нужно отечественной экономике. Поэтому, в современных условиях, целесообразно приватизировать все шахты, а не оставлять в государственной собственности.

Газовая промышленность — самая молодая отрасль топливной промышленности Украины. Эта отрасль энергетики развивается быстрее всего, потому что ее роль в энергоснабжении постоянно растет. Основные месторождения природного газа расположены в Харьковской области Шебелинское месторождение, которое содержит 80% всех запасов Украины. Приблизительно 4/5 природного газа используется для потребностей промышленности. «Природного газа в 1997 году добыли 18 млрд. м³, хотя в перспективе (2013–14 гг.) его добыча может подняться до 50 млрд. м³». Сейчас только месторождения Харьковской области дают 50% природного газа Украины. Украине ежегодно необходимо более 85 млрд. м³ газа. Его будут в дальнейшем закупать в России, Туркмении и

проблем, які виникають, та напряму інноваційного розвитку підприємства.

Бібліографічний список

1. Прокопишин Л.П. Управлінські інновації та особливості їх використання на машинобудівних підприємствах в сучасних умовах // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». — 2008. - №628. — С. 628 – 633
2. Менеджмент качества: разрушая стереотипы // www.management.com.ua.
3. Осовська Г.В., Осовський О.А. Основы менеджменту: Підручник. — К.: Кондор, 2006. — Вид. 3-є, перероб. і доп. - 664 с.

СЕРДЮК І.В., ст.гр. МО-09

Наук. керів.: Ляшок Н.Ю., ст. викл.

ДВНЗ «ДонНТУ» Красноармійський індустріальний інститут,
м. Красноармійськ

ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ

Проанализированы типичные проблемы, которые возникают в современных условиях при применении управленческого учета на предприятиях Украины и предложены пути решения этих проблем.

Актуальність. За умов розвитку ринкових відносин та підприємництва в нашій країні потрібно вирішувати численні проблеми, пов'язані з управлінням підприємствами. Саме такі проблеми і покликаний розв'язувати управлінський облік, основною метою якого є забезпечення керівників усіх рівнів оперативною та своєчасною інформацією з метою прийняття ефективних рішень щодо управління бізнесовою діяльністю.

Мета дослідження. Висвітлити існуючі проблеми управлінського обліку на підприємствах України та запропонувати шляхи їх вирішення.

Основна частина. Незважаючи на те, що питанням організації управлінського обліку присвячено багато наукових досліджень, і донині існують об'єктивні і суб'єктивні проблеми впровадження його на окремих підприємствах. Досвід свідчить, що на підприємствах України практичне застосування системи управлінського обліку ще не одержало належного поширення. Практична сторона застосування управлінського обліку ставить перед керівництвом підприємства конкретні задачі організаційного характеру, пов'язані з необхідністю проектування організаційної структури відділу управлінського обліку, визначенням цілей і задач, виду і періодичності надання інформації центрів відповідальності, формуванням

системи контролю за повнотою, вірогідністю та оперативністю надання звітності, необхідність застосування інформаційних технологій тощо.

Окреслюючи проблеми в функціонуванні системи управлінського обліку на українських підприємствах, варто зупинитися на найбільш типових на сьогодні.

Перша. Вибір варіанту побудови системи - це найбільш відповідальний крок. Адже розмір підприємства, галузь та сфера діяльності вимагатимуть індивідуального підходу

Друга. Робота над побудовою системи управлінського обліку. Перш за все, необхідно визначити параметри інформації, що надходитиме з інших організаційних рівнів, продумати форми її вираження, терміни надходження, відповідальних за вчасне та правильне подання цієї інформації.

Третя. Відсутність продуманої організаційної структури підприємства, невизначеність з виконавцями та користувачами інформації призводитиме до конфлікту даних та неможливості не тільки отримувати результати роботи, але й здійснювати їх контроль. Прикладом можуть бути підприємства, на яких відділи збуту та маркетингу знаходяться в "одній особі".

Четверта. Невизначеність кваліфікаційних вимог до спеціалістів, котрі відповідають за постановку та ведення управлінського обліку.

П'ята. Відсутність у менеджменті розуміння необхідності мотивації працівників складати якісні звіти призводить до спотворення результативності роботи всього підприємства. Якщо система винагород ґрунтуватиметься на реальних результатах, відображених у звіті підрозділу, то керівництво зможе реально контролювати ситуацію.

Шоста. Складність у технічному функціонуванні системи. На багатьох сучасних українських підприємствах управлінський облік ведеться шляхом ручного заповнення даних у форми, або з використанням стандартних пакетів MSExcel (MSAccess), або в додатковій бухгалтерській програмі. Використання MSExcel (MSAccess) призводить до багаторазового дублювання (кожний користувач - окремий файл) при введенні інформації, великої кількості помилок, можливість несанкціонованої зміни інформації або помилкового використання старої інформації. Підготовка звітів потребує великої кількості часу, а отримати певний показник часом є важкою працею [2].

Достатньо велика кількість проблем при організації системи управлінського обліку на підприємстві спонукає до пошуку шляхів їх вирішення як на мікрорівні, так і на макрорівні. Тому сучасна система управлінського обліку повинна складатися із щонайменше трьох складових:

- облік та управління витратами;
- розробка показників діяльності товариства;

КАЗУБ Б.Н., ст.гр. УГП-09

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

ГВУЗ «Донецкий национальный технический университет»,
г.Донецк

БАЛАНС ТОПЛИВНО-ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА УКРАИНЫ И ЕГО СОСТАВЛЯЮЩИЕ

Рассмотрены структуры ТЭКа. Установлен баланс развития отраслей ТЭКа.

Актуальность. Топливо-энергетический комплекс (ТЭК) — одна из важнейших составляющих экономики Украины, ключевой фактор обеспечения жизнедеятельности государства.

Топливо-энергетический комплекс состоит из предприятий, специализирующихся на добыче, обогащении, переработке и потреблении твердого, жидкого и газообразного топлива, производстве, передаче и использовании электроэнергии и тепла.

В состав предприятий ТЭКа входят угольные шахты, нефтяные и газовые скважины, электростанции, линии электропередач. Они группируются в отрасли, которые выступают основными элементами отраслевой структуры ТЭК.

Топливо используется не только в энергетике, но и является сырьем для получения разнообразных ценных продуктов.

Особенностью топливно-энергетического баланса Украины (ТЭБ — соотношение добычи и потребления топливных и энергетических ресурсов) является высокий удельный вес угля и атомной энергии и незначительная гидроэнергии и нефти.

Изучение и конкретное рассмотрение отраслей ТЭКа и баланса добычи и производства сырья, позволят найти слабые стороны в топливно-энергетическом комплексе, а так же спрогнозировать дальнейшее развитие промышленных отраслей [1].

Цель исследований. Изучение баланса и составляющих отраслей ТЭКа для возможности дать конкретные прогнозы дальнейшего развития.

Основная часть. ТЭК — сложная межотраслевая система добычи и производства топлива и энергии, транспортировки, распределения и использования. В его состав входят топливная промышленность (нефтяная, газовая, угольная, сланцевая, торфяная) и электроэнергетика, тесно связанная со всеми отраслями народного хозяйства. Топливо-энергетический комплекс Украины всегда был далеким от мировых стандартов, переживал глубокий кризис, не совершенствовался и не модернизировался за годы независимости, несмотря на постепенное

имеет относительно высокие показатели условий для инновационной деятельности (уровень квалифицированной рабочей силы, государственные расходы на науку и исследования), но доступ к финансированию представляет существенную проблему. На общий рейтинг Беларуси по Индексу инновационного развития также повлияли относительно низкие показатели деятельности фирм и результативности инноваций.

Анализ практики стимулирования научно-инновационной деятельности в зарубежных странах позволяет сделать некоторые предложения относительно совершенствования этих процессов в Беларуси. Ключевыми моментами для развития национальной системы организации научно-инновационной деятельности Беларуси в современных условиях могут стать:

- 1) повышение ориентации инновационной деятельности на запросы рынка за счет постепенного перевода научно-инновационных учреждений на систему самостоятельного поиска источников финансирования;
- 2) обеспечение условий для развития государственно-частного партнерства в научно-инновационной сфере;
- 3) адаптация нового подхода по распределению финансовых средств (в первую очередь бюджетных) в зависимости от результатов научно-инновационной деятельности;
- 4) применение различных схем налогового стимулирования научно-инновационных учреждений и способов повышения заинтересованности в результатах труда основных субъектов научной и инновационной деятельности (научных сотрудников);
- 5) построение адекватной инновационной инфраструктуры, позволяющей установить связь не только с субъектами, непосредственно осуществляющими научно-инновационную деятельность, но и субъектами, осуществляющими функции медиаторов (в частности, развитие маркетинговых и консалтинговых центров);
- 6) создание благоприятных административных и правовых условий для формирования белорусского рынка венчурных инвестиций, а также непосредственное участие государства в венчурных фондах.

Выводы. Таким образом, можно сказать о том, что в Беларуси существует ряд проблем в сфере инновационного развития и ряд сдерживающих факторов. Однако у нашей страны есть потенциал развития в этом направлении. Перенимая опыт зарубежных стран и осуществляя совместные проекты, Беларусь может выйти на новую качественную ступень развития в сфере инноваций.

Библиографический список

1. <http://belstat.gov.by/>.
2. Обзор инновационного развития Республики Беларусь, доклад ООН за 2011 год.

- планування виробничої, фінансової та інвестиційної діяльності [3].

Особливу увагу при впровадженні управлінського обліку і проведенні заходів, спрямованих на його удосконалення, слід приділяти внутрішньої управлінської звітності, що виступає об'єктом управлінського обліку і систематизує всю інформацію, що необхідна для менеджерів підприємства. Слід зазначити, що від правильної організації документообігу по цьому важливому об'єкту управлінського обліку залежить якість і обґрунтованість прийнятих управлінських рішень. На сьогоднішній день найчастіше має місце безсистемність, а іноді і суперечливість звітів, наданих різними структурними підрозділами підприємства, що значно знижує ефективність функціонування системи управлінського обліку. Що стосується структури внутрішньої звітності, вона повинна відповідати операційному, тактичному і стратегічному рівням керування підприємством.

Процес організації управлінського обліку повинний бути поступовим, взаємозалежним і обґрунтованим. Для досягнення поставлених цілей необхідно враховувати загальні напрямки розвитку, а також дійсний стан фінансового обліку, аналізу, планування і контролю на підприємстві. Крім того, слід брати до уваги, що система управлінського обліку на кожному підприємстві унікальна, оскільки враховує специфіку його діяльності.

Висновки. Таким чином, розглянуті аспекти впровадження управлінського обліку на українських підприємствах висвітлили їхні проблеми, а саме:

- 1) з метою забезпечення більшої оперативності та аналітичності управлінської інформації на підприємствах доцільно в складі бухгалтерської служби виділити службу управлінського обліку, що надасть більше можливостей у реалізації його функцій. Питання управлінського обліку мають розподілятися між бухгалтером-аналітиком, бухгалтером-контролером та бухгалтером-фінансистом, кожен з яких виконуватиме свою функцію;
- 2) для того, щоб оперативно і вчасно отримувати і систематизувати інформацію на підприємстві, необхідно використовувати у роботі підприємства внутрішню звітність. Створення системи внутрішньої звітності на підприємстві можна лише за наявності: масиву основних даних; узгодженості змісту та форми звітів; функціонального підходу до накопичення та підсумовування інформації.

Управлінський облік є ефективним інструментом управління, створює конкурентні переваги в ринковому середовищі та забезпечує підприємство ключовою інформацією, яку адміністрація підприємства має змогу своєчасно отримувати і аналізувати. Впровадження управлінського обліку на підприємствах дасть бажаний результат діяльності, оскільки при зниженні витрат досягається більший прибуток. Процес організації управлінського обліку на підприємствах повинен бути поступовим,

взаємопов'язаним та обґрунтованим. Впровадження управлінського обліку на підприємствах є необхідною умовою для їх успішної роботи, створення оптимальної ринкової інфраструктури, виживання підприємств в умовах вільної конкуренції та зростання їх економічного потенціалу.

Бібліографічний список

1. Вербовецька С. Управлінський облік і його роль у бюджетуванні підприємства // Держава та регіони. - 2008. - №6. - С. 52-55.
2. Кононенко О.В. Все про бухгалтерський облік [Электронный ресурс] / - Электрон, текстовые данные (256 байт). - Режим доступа: <<http://www.vobu.com.ua/>>.
3. Нападowska І.В. «Управлінський облік». - Київ: КНТЕУ. - 2009 - С.54.

СЕРГЕСЬВА Ю.І., ст. гр. МО-09

Наук. керів.: Ляшок Н.Ю., ст. викл.

ДВНЗ «ДонНТУ» Красноармійський індустріальний інститут,
м. Красноармійськ

ІНВЕСТИЦІЇ В ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ

Рассмотрены сущность и структура человеческого капитала, освещены проблемы инвестиций в него, проанализированы последствия инвестирования в человеческий капитал.

Актуальність. Поняття «людський капітал» набуває на даний момент великого значення не лише для економістів-теоретиків, але й для окремих підприємств та економіки держави в цілому. Різко зріс інтерес до людських творчих здібностей, до шляхів їх становлення і розвитку. В більшості компаній починають надавати велике значення накопиченню людського капіталу, як найціннішого з усіх його видів. Одним із способів накопичення людського капіталу є інвестування в людину, її здоров'я та освіту. Сьогодні вивчення проблем підвищення ефективності використання продуктивних сил людей, що реалізуються в сучасних умовах у формі людського капіталу, є не просто актуальним, а висувається в розряд першочергових завдань в структурі соціально-економічних досліджень.

Мета дослідження. дослідження особливостей інвестицій в людський капітал.

Основна частина. Людський капітал - це найважливіша складова частина сучасного продуктивного капіталу, яка представлена властивим людині багатим запасом знань, розвинених здібностей, визначених

Таблица

Показатели	Значение показателей
1. Доля инновационной продукции в общем объеме продукции промышленности, %	19,0
2. Удельный вес отгруженной инновационной продукции в общем объеме отгруженной продукции за 2011 год, %	17,4
3. Объемы экспорта наукоемкой и высокотехнологичной продукции (товаров, работ, услуг) в 2011 году, млн \$	2064,727
4. Доля внутренних затрат на исследования и разработки в ВВП, %	1,4 (для сравнения эталонным значением по рекомендации «Лиссабонской стратегии» для стран ЕС является 3 %)
5. Удельный вес организаций, осуществлявших технологические инновации, в общем числе организаций, %	15,4
6. Доля инновационно активных важнейших предприятий в общем количестве предприятий промышленности, %	25,0
7. Численность работников, выполняющих научные исследования и разработки, %	31,5
8. Увеличение финансовых затрат на исследования и разработки за счет средств республиканского бюджета, %	0,7
9. Совершенствование правового регулирования в области инноваций	Принято около 34 нормативных правовых актов в сфере научной, научно-технической и инновационной деятельности, а также в области охраны прав на ОИС
10. Развитие инновационной структуры	Созданы 3 технологических парка: ЗАО «Брестский научно-технологический парк»; ООО «Технопарк «Полесье»; ООО «Минский городской технопарк».

В целях обеспечения международной сравнимости показателей инновационной активности по заказу Государственного комитета по науке и технологиям ООН было проведено исследование показателей инновационной активности Беларуси по методологии Европейской шкалы инноваций, применяемой в странах ЕС. Значение Индекса инновационного развития Беларуси оказалось значительно ниже среднего по 27 странам ЕС. В соответствии с полученным значением, Беларусь принадлежит к числу стран, реализующих стратегию догоняющего развития, наряду с Болгарией, Латвией и Румынией. ООН сделала выводы о том, что Беларусь

коллективов по всем научно-технологическим направлениям;

- укрепление кадрового потенциала в сфере европейской науки и технологий;

- поддержку научно-исследовательских инфраструктур, «регионов знаний», малых и средних предприятий, «науки в обществе», «горизонтальной» деятельности по развитию международного сотрудничества.

Для выявления основных проблем и перспектив развития инновационной сферы в Республике Беларусь были проанализированы следующие показатели по состоянию на 2010-2011 гг.

Реализация перечисленных в таблице мероприятий позволила в 2011г. увеличить экспорт услуг по лицензионным платежам, роялти более чем в 2 раза и сократить объем импорта по указанным услугам более чем на 10%.

По состоянию на 01.01.2012 г. присвоен статус субъекта инновационной инфраструктуры 14 юридическим лицам (9 технопарков и 5 центров трансфера технологий). Вместе с тем, предоставление услуг технопарков осуществляется только 4-мя из них: «Технопарк БНТУ «Политехник», «Технологический парк Могилев», «Центр внедрения научно-технических разработок» и «Гомельский научно-технологический парк».

Однако, общий коэффициент инновационной активности предприятий страны на 2010 г. составил 0,97% (в 2009г. – 5,7%). Это говорит об отрицательной тенденции осуществления предприятиями новаторской деятельности и недостаточном стимулировании инноваций государством.

Таким образом, можно сформулировать следующие основные проблемы инновационной среды Республики Беларусь:

- 1)недостаточность денежных средств;
- 2)как следствие, неразвитость финансовых механизмов поддержки инновационного предпринимательства и самостоятельных инновационных проектов;
- 3)высокая стоимость нововведений;
- 4)недофинансирование исследований, обеспечивающих конкурентоспособность экономики страны;
- 5)низкая инновационная активность предприятий;
- 6)длительные сроки окупаемости инноваций;
- 7)низкая информационная прозрачность (по данным Всемирного экономического форума за 2010-2011 гг. Беларусь не вошла в рейтинг индекса сетевой готовности);
- 8)недостаточная развитость национальной инновационной системы (на стадии формирования).

інтелектуальним і творчим потенціалом. Основним чинником існування і розвитку людського капіталу є інвестиції в людський капітал [3, с. 19].

Інвестиціями в людський капітал називається будь-який захід, здійснений для підвищення продуктивності праці. Таким чином, до інвестицій в людський капітал відносять витрати на підтримку здоров'я, на здобуття загальної і спеціальної освіти, витрати, пов'язані з пошуком роботи, професійною підготовкою на виробництві. З усіх видів інвестицій в людський капітал найбільш важливим є вкладення в освіту і здоров'я. Загальна і спеціальна освіта покращують якість, підвищують рівень і запас знань людини. Інвестиції у вищу освіту сприяють формуванню висококваліфікованих фахівців. Разом з освітою найбільш важливим є капіталовкладення в здоров'я. Це призводить до скорочення захворювань і смертності, продовження працездатного життя людини, а отже, часу функціонування людського капіталу [1, с. 110].

Інвестиції в людський капітал являють собою дії, що підвищують професійну кваліфікацію та продуктивні здібності людини і тим самим продуктивність її праці. Витрати, що сприяють підвищенню людської продуктивності, можна розглядати як інвестиції, оскільки поточні витрати здійснюються з тим розрахунком, що їх буде багаторазово компенсовано дедалі значнішим потоком доходів у майбутньому [4, с. 124].

Негативні наслідки відсутності на підприємстві інвестування у людський капітал:

1. низький рівень мотивації працівників до високоякісної продукції;
2. відсутність вільного доступу працівників до новітніх технологій;
3. незадовільний рівень продуктивності праці;
4. відсутність тенденцій зростання попиту на продукцію;
5. скорочення іміджу підприємства для працівників, партнерів та споживачів.

Позитивні наслідки здійснення підприємством ефективного інвестування у людський капітал:

1. підвищення мотивації працівників до високоякісної праці;
2. зростання рівня продуктивності праці;
3. підвищення якості товарів і послуг;
4. зростання попиту на продукцію;
5. зміцнення іміджу підприємства.

Інвестування в персонал буде ефективним, тільки якщо буде віддача від цих інвестицій - підвищення продуктивності праці. Постійне інвестування в персонал дозволяє кожному співробітникові вдосконалюватися, як у якості особистості, так і в професійному плані підвищувати свою майстерність, що в свою чергу передбачає і кар'єрне зростання, і матеріальну винагороду, і підвищення престижу роботи [2, с. 112].

Основною проблемою, з якою доводиться стикатися сучасним

підприємствам - це оцінка ефективності вкладень у людський капітал. Складнощі, що виникають при цьому, певною мірою пояснюються тим, що інвестиції в людський капітал мають ряд особливостей, що відрізняють їх від інших видів інвестицій. А саме:

- віддача від інвестицій в людський капітал безпосередньо залежить від терміну життя його носія (від тривалості працездатного періоду). Чим раніше робляться вкладення в людину, тим швидше вони починають давати віддачу. Але потрібно мати на увазі, що якісні та тривалі інвестиції приносять більш високий і більш довгостроковий ефект;

- людський капітал не тільки схильний до фізичного та морального зносу, але і здатний накопичуватися і примножуватися. Знос людського капіталу визначається, по-перше, ступенем природного зносу (старіння) людського організму і властивих йому психофізіологічних функцій, а по-друге, ступенем морального (економічного) зносу внаслідок старіння знань або зміни цінності отриманої освіти.

Не всі інвестиції в людину можуть бути визнані вкладеннями в людський капітал, а лише ті, які суспільно доцільні та економічно необхідні.

Величина людського капіталу обумовлена умовами його формування і розвитку. Тому велике значення посідають інвестиції в людський капітал на рівні сім'ї, де відбувається накопичення інтелектуальних і психофізіологічних здібностей людини, які є фундаментом для подальшого розвитку і постійного удосконалення людського капіталу індивіда.

Висновки. Людський капітал - найбільш цінний ресурс сучасного суспільства, важливіший, ніж природні ресурси або накопичене багатство. Рівень інвестицій в людський капітал є важливим чинником, який впливає на розвиток економіки держави. Людський капітал, сформований в результаті інвестицій і накопичений людиною, визначений запас здоров'я, знань, навиків, спроможностей, мотивацій, що доцільно використовуються в тій чи іншій сфері суспільного відтворення, сприяє зростанню продуктивності праці й ефективності виробництва і тим самим впливає на зростання матеріального добробуту людини та економічне зростання держави.

Незважаючи на те, що, по-перше, інвестиції носять суто індивідуальний характер, по-друге, багато підприємств вважають інвестиції в людський капітал ризикованими, оскільки має місце можливість переходу висококваліфікованих фахівців на інше підприємство, більшість підприємств все одно здійснює інвестування в людський капітал, що дозволяє забезпечувати прибуток не тільки в грошовій формі, але і у вигляді морального, психологічного задоволення, підвищення соціального статусу носія людського капіталу.

Отже, виходячи з того, що сталий розвиток і благополуччя нації залежить від рівня розвитку людського капіталу, то в будь-якій державі, на

По мнению зарубежных экспертов, внутренние затраты на НИОКР в России составляют около 1,1-1,2% ВВП против 2,2% в странах ОЭСР, 2,5 - в США и 3% - в Японии. Российские затраты на НИОКР примерно равны расходам на эти цели компании "Фольксваген" и немногим больше половины аналогичных затрат компании "Форд".

Для Германии характерно распределение государственных субсидий на фундаментальные, прикладные исследования и опытно-конструкторские разработки в размере соответственно 100, 50 и 25% от потребностей. Привлечение организациями недостающей части средств осуществляется за счет грантов.

Таким образом, можно говорить о том, что наиболее приближенные к рынку исследования и разработки призваны в большей степени сами обеспечивать себя финансовыми средствами, реализуя механизмы государственно-частного партнерства. Это в свою очередь создает конкуренцию, а следовательно, и стимулы для развития и совершенствования научно-инновационной деятельности. Подобной практики акцента на самообеспечение, а также распределение финансовых средств в зависимости от реальных результатов и перспектив исследований пока не хватает в Беларуси.

Например, в Финляндии Национальное технологическое агентство (ТЕКЕС) выделяет средства, покрывающие 35-60% необходимых расходов на научно-инновационный проект. В Эстонии такой вид финансирования направлен на поддержку прикладных исследований и может покрывать от 60 до 75% всех расходов финансируемого проекта.

Как показывает мировой опыт, основным видом налоговых стимулов для развития научно-инновационной деятельности выступают налоговые льготы. Во Франции, например, действует приростной налоговый кредит в размере 30% от первых 100 млн евро, вложенных в НИОКР. Предусматривается и повышенная величина налогового кредита в размере 50% для молодых французских инновационных компаний, которые впервые произвели вложения в НИОКР. Налоговые скидки действуют в таких странах, как Великобритания, Бельгия, Дания и Австралия. Например, размер налоговой скидки для бельгийских компаний составляет 13,5%.

Отдельным финансовым инструментом стимулирования НИОКР в странах ЕС стала 7-я рамочная программа, рассчитанная до 2013 г. В рамках этой программы предлагается финансовая поддержка в форме грантов, которые могут покрыть до 75% проектных расходов малых и средних предприятий. Общий бюджет программы составляет 50,5 млрд. евро и будет направляться на:

■ укрепление европейских научных исследований и технологического развития путем поддержки сотрудничества между университетами, промышленностью, научно-исследовательскими институтами и центрами, а также органами государственной власти по всей Европе и за ее пределами;

■ поддержку передовых исследований лучших европейских научных

ПИЛЮЙКО И.Г., ОГУРЦОВА В.А., д-р
Науч. руков.: Лисица Е.С., ассист.,
ГВУЗ "Белорусский государственный экономический университет",
г. Минск

ОСОБЕННОСТИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Рассмотрены примеры инновационного развития за рубежом, выявлены особенности инновационного развития в Республике Беларусь, на основании результатов проанализированы проблемы и предложения по улучшению инновационного развития в Республике Беларусь.

Актуальность. Как и многие страны мира Республика Беларусь сталкивается с рядом проблем на современном уровне развития, особенно в сфере инновационного развития, которое в свою очередь является приоритетным направлением развития для многих стран, поскольку обеспечивает рост общественного богатства и рост благосостояния его членов.

Цель исследования. Теоретическое обоснование особенностей и проблем инновационного развития в Республике Беларусь.

Основная часть. На современном этапе одним из приоритетных и важных направлений в развитии международных отношений является расширение международного научно-технического сотрудничества. Поскольку интенсивность интернациональных связей быстро растёт, то необходимо определить приоритетные направления развития этого сотрудничества.

Для проведения анализа развития международных связей в сфере инноваций были выбраны следующие страны: США, Япония, Индия, Китай и страны ЕС.

По уровню развития и концентрации научно-технического потенциала США, Япония, Германия, Франция, Великобритания заметно опережают другие страны мира. На эти государства приходится около 80% от мировых ассигнований в научные исследования, и в них сосредоточено более 50% всего мирового научного персонала.

По оценкам, доля США в мировом наукоемком экспорте продукции гражданского назначения составляет 36%, Японии - 30%, Германии - 16% и Китая - 6%. Доля инновационной продукции в общем объеме отгруженной промышленной продукции в России равняется 3-4% против 15% - минимального показателя для современной конкурентоспособной экономики. При этом одна из главных причин подобной ситуации - низкий уровень инвестиций в инновационный сектор, что также характерно и для Беларуси.

будь-якому підприємстві необхідна послідовна і продумана політика в сфері розвитку людського капіталу і збалансованих інвестицій в людські ресурси.

Бібліографічний список

1. Богиня Д.П., Грішнова О.А. Основи економіки праці: Навч. посіб. - К.: Знання-Прес, 2002. - 313 с.
2. Климко С.Г., Пригода В.М., Сизоненко В.О. Людський капітал: світовий досвід і Україна. - К.: Основа, 2006. - 224 с.
3. Крисанов Д., Лисак В. Оцінювання людського капіталу та мотивація персоналу підприємств харчової промисловості // Економіст. - 2011.- №3.-с. 17-22.
4. Основи економічної теорії: Посібник для студентів вищих навчальних закладів / В.О. Рибалкін, М.О. Хмелевський та ін. - К.: Видавничий центр «Академія», 2002. - 352 с.

ГИЛЬ М.В., ст. гр. ИУС-08а
Науч. руков.: Ляхов А.В., доц., к.т.н.
ГВУЗ "Донецкий национальный технический университет",
г. Донецк

КОМПЛЕКСНЫЙ ПОДХОД К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

Рассмотрены подходы к определению эффективности информационных технологий, используемых в производственно-хозяйственной деятельности предприятий. Вложения в ИТ стоит рассматривать как одну из составляющих общей инвестиционной программы компании.

Актуальность. Вложения в информационные технологии (ИТ) нельзя рассматривать обособленно от общей инвестиционной программы компании. Однако не выстроив в рамках бюджета правильной структуры расходования средств на ИТ и не рассчитав предполагаемый эффект от технологических нововведений, сократить затраты на ИТ невозможно.

Цель исследования. Определение эффективности ИТ при комплексном подходе.

Основная часть. Существует несколько подходов к определению эффективности ИТ. Часто на практике применяется бюджетный подход. Прежде всего, инвестиции в ИТ любой компании делятся на краткосрочные и долгосрочные. От того, какой подход преобладает, и зависит ее бюджетная политика в области ИТ. Краткосрочное

планирование инвестиций предполагает решение насущных, локальных задач. В этом случае разумно в рамках бюджета компании создать отдельный ИТ-бюджет. Самое сложное - планировать стратегические инвестиции. В связи с этим наиболее важной проблемой является расчёт эффективности этих затрат.

За рубежом для этой цели разработан целый ряд инструментов: традиционные финансовые методики и инструменты качественного анализа. Выбор наиболее подходящего средства зависит в большей степени от особенностей деятельности конкретной компании. Лучше всего отечественным специалистам известен финансовый подход. Наибольшей популярностью пользуются методы оценки возврата инвестиций, совокупной стоимости владения, а также экономической добавленной стоимости. Но сфера применения прямых финансовых методов довольно ограничена. Эффект от информационно-технологических начинаний часто выражается в качественных, трудно формализуемых преимуществах, связь их с общими экономическими результатами компании неочевидна. Речь, например, идет о росте производительности или повышении степени удовлетворенности клиентов после внедрения системы. Оценить все явные и неявные факторы эффективности ИТ-проектов и увязать их с общей стратегией предприятия, возможно, помогут так называемые системы сбалансированных показателей, реализующие комплексный подход.

Например, общая корпоративная установка такова: предприятию надо стать лидером на рынке. Следовательно, оно должно выпускать конкурентоспособную продукцию и качественно обслуживать клиентов. Следовательно, срок обработки заказа в отделе продаж будет составлять не неделю, как прежде, а один день. Поэтому можно считать, что ИТ-проект по внедрению системы поддержки сбыта, который дал желанный выигрыш во времени, полезен для предприятия и находится в русле общей стратегии. Однако чтобы этот метод начал действовать, предприятию необходимо разработать детальную систему сбалансированных показателей и внедрить ее на всех уровнях ответственности и во всех подразделениях.

Расчет экономического эффекта во многом зависит от вида проекта. Все начинания предприятий в сфере ИТ можно условно разделить на четыре группы: инфраструктурные проекты; системы поддержки принятия решений; проекты, непосредственно связанные с конкретными производственно-технологическими проектами; и проекты, нацеленные на поддержку основных служб предприятия и развитие бизнеса. Инфраструктурные проекты - это тот фундамент, без которого не станет работать никакая система, поэтому к ним традиционные экономические мерки неприменимы. Основной его результат - повышение общей эффективности работы компании благодаря сокращению простоев компьютерных систем. Легче всего спрогнозировать отдачу от

подальшому має з нею справу. Сільгоспвиробники гарантовано мають стабільний збут своєї продукції, мають змогу спеціалізуватися на вигідних видах продукції (зменшується ризик спеціалізації на вільний ринок), зменшуються витрати обігу для всіх учасників інтеграції, зростають інтеграційні можливості. Водночас, процесу агропромислової інтеграції притаманні певні проблеми. Головна з них полягає в тому, що важко визначити, хто повинен здійснювати управління і контроль в такій інтеграції – аграрії чи ті, хто використовує їх продукцію, а також у розподілі прибутку від реалізації кінцевої продукції. Досвід розвинених країн свідчить про те, що в агропромисловій інтеграції головним суб'єктом є великі торгово-промислові корпорації з акціонерною формою власності. Вони взаємодіють на засадах укладання довготермінових контрактів. Організаційною формою таких акціонерних утворень є агропромислові фінансові групи. Саме у такій структурі є можливість оперативної мобілізації фінансових ресурсів і раціональний їх розподіл між суб'єктами інтеграційного об'єднання. Агропромислові формування зазвичай забезпечують менші витратні і більшу ефективність виробництва порівняно з кооперативами й спілками фермерів.

Висновки. Досвід розвитку інтеграційних процесів свідчить про те, що інтегровані структури, що поєднують в своєму складі всі ланцюги від виробництва сільськогосподарської продукції до реалізації готової продукції, є більш ефективними та пристосованими до умов ринкової економіки. Вони отримують все більше розповсюдження та характеризуються різноманітністю організаційних форм. Саме ці підприємства та об'єднання завдяки значним інвестиціям мають можливість впроваджувати ресурсозберігаючі технології, підвищувати продуктивність земель, одержувати високі результати господарської діяльності, забезпечувати продовольчу безпеку країни та підтримувати високу конкурентоспроможність аграрної продукції на світових ринках.

Бібліографічний список

- Музыченко О. Концентрация для перепродажи/ О. Музыченко – Режим доступа: <http://proapk.com.ua/ark/2007/12/31/172435.html>.
- Узун В. Лучшие российские агрохолдинги достигли эффективности мировых лидеров / В. Узун // Российская бизнес-газета. – № 634, 18.12.2007 – Режим доступа: <http://www.rg.ru/2007/12/18/agro.htm>.
- Єранкін О.О. Формування агропромислових формувань в Україні: глобалізаційний і маркетинговий аспект // О.О. Єранкін // Вчені записки. – 2008. – № 10. – С. 175-186.
- Аграрний сектор економіки України (стан і перспективи розвитку) / [Присяжнюк М.В., Зубець М.В., Саблук П.Т. та ін.]; за ред. М.В.Присяжнюка, М.В.Зубця, П.Т.Саблука, В.Я.Месель-Веселяка, М.М.Федорова.-К.:ННЦ ІАЕ, 2011.-1008с.

аграрної продукції [1]. Зазначені прогнози можна базувати на досвіді Російської Федерації, де зазначені процеси тривають вже кілька років. За інформацією Всеросійського інституту аграрних проблем і інформатики концентрація виробництва у найбільших господарствах із кожним роком тільки посилюється: якщо у 1995-97 роках найбільші 300 аграрних підприємств виробляли 14,1% товарної продукції, то у 2004-06 роках – вже 28,8% [2]. В Україні у 2007 році 33 найбільші компанії контролювали 2,78 млн. га сільськогосподарських угідь, що складало 6,7% від загальної площі таких угідь в Україні і 13,1% усіх сільськогосподарських угідь, які контролюються великими та середніми підприємствами, при цьому заявлені плани щодо збільшення розмірів землекористування, дають змогу спрогнозувати подальше збільшення розміру таких земельних угідь [3, с. 184]. В підтвердження цього, станом на 1.01.2008 року 25 агрохолдингів України орендували вже 3,23 млн. га. До 2011 року, за прогнозами експертів, в Україні сформується близько 200-300 холдингів, а валове виробництво зерна може досягти 60-70 млн. т [4, с.32-33].

Розвиток великотоварного сільськогосподарського виробництва та формування на його основі холдингових структур відбувається як за рахунок іноземних капіталів, так і вітчизняних, що були раніше вивезені з країни. Українські промислово – фінансові групи активізували свою діяльність в цьому напрямі шляхом створення вертикально – інтегрованих агропромислових підприємств, що охоплюють всі стадії – починаючи з вирощування та їх первинної переробки і закінчуючи реалізацією готових продуктів харчування через роздрібну мережу. Якщо в 2006 році у загальному обсязі коштів, залучених від продажу акціонерного капіталу, на компанії агросектору припадало не більше 7% (31 млн. дол. США), то в 2007 році – вже до 25% (435 млн. дол. США), а за десять місяців 2008 року – понад 80% (609 млн. дол. США). Аналіз діяльності великих аграрних об'єднань значно ускладнюється внаслідок відсутності офіційної статистики та обмеженість доступу до інформації компаній.

Серед мотивів процесу капіталізації в АПК виокремлюють так звані «універсальні», які належать до більшості підприємств: перспективи земельних операцій після відміни мораторію на продаж землі; пільгове оподаткування сільськогосподарського виробництва та можливість отримання дотацій і компенсацій із державного бюджету; невеликі витрати на формування земельних масивів; як правило висока прибутковість рослинництва.

Створення інтегрованих структур, як правило, супроводжується зниженням трансакційних витрат, оптимізацією структури бізнесу, диверсифікованістю діяльності, можливістю залучення додаткових ресурсів для експансії на нові сегменти ринків.

Важливими є переваги від такого об'єднання для виробників сировини, які зазвичай традиційно менш ефективні порівняно з тими, хто в

производственно-технологических начинаний. Это делается путем сопоставления капитальных и текущих затрат с себестоимостью продукции по известным методикам. Достаточно сложно измерить экономический эффект проектов, связанных с поддержкой принятия решений: здесь речь часто идет уже о косвенных показателях и сравнительных оценках. Если цена ошибки сопоставима со стоимостью развертывания такой системы, ответ очевиден: нужно внедрять.

Рассчитать экономические показатели ИТ-решений в области автоматизации сбыта можно исходя из прогноза вероятных потерь, которые понесет предприятие из-за отсутствия таких программ: уйдет клиент - снизится выручка предприятия. Учесть все нельзя. Обязательно будут и просчеты, и неожиданные эффекты.

Вывод. ИТ нельзя воспринимать обособленно. Дело не в материальных затратах, а в принятии решения о необходимости данной ИТ. Ведь проблема эффективности не столько в сроках возврата денег, сколько в тех факторах, которые, возможно, будут тормозить общий эффект, - в результате компания не добьется никакого прогресса за счет внедрения данной технологии. Таким образом, вложения в ИТ стоит рассматривать именно как одну из составляющих общей инвестиционной программы компании.

Библиографический список

1. Кадушин А.И., Михайлова Н.Б. Методика оценки экономической эффективности ИТ-проектов. // <http://www.pmprofy.ru>.
2. Козаченко В.Е. Управление общей стоимостью владения комплексной информационной системы. // <http://www.cs.comizdat.com>.
3. Маркетинговая исследовательская фирма "Forrester Research". // <http://www.forrester.com>.

АНИКИН А.В., Газпромбанк,
КУШЕКОВ К.К., ЛОЦЕВ Г.В., Горнопромышленный колледж,
ПИХОТА А.Н., АБДУЛАТИПОВ Ж.Ю.
Науч. руков.: Воробьев А.Е., проф.
ГВУЗ "Российский университет дружбы народов",
г. Кыргызстан

ПЕРСПЕКТИВЫ УПРАВЛЕНИЯ ГОРНЫМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ НА ОСНОВЕ ИХ ИННОВАЦИОННОЙ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ

По результатам исследований адаптированности горных технологий к усложняющимся горно-геологическим условиям была разработана технолого-экономическая модель угольной шахты и ее подсистем,

отличающаяся от ранее известных не только учетом соотношения трудоемкости по процессам, но и времени между реконструкциями или модернизацией отдельных подсистем.

Технологическо-экономическая модель шахты (подсистем) представляет собой уравнение, описывающее суммарную трудоемкость по всем ее подсистемам и элементам с учетом индекса «старения технологии» в динамике за определенный лаг времени с момента достижения наилучших показателей.

Под «старением технологии» подразумевается то, что ранее принятые технологические решения со временем перестают соответствовать все усложняющимся горно-геологическим условиям и повышающимся требованиям к геотехнологической системе, в результате чего функционирование подсистем шахты характеризуется изменениями (как правило, ростом) трудоемкости. Очевидно, что наступает такой момент, когда дальнейшее увеличение трудовых затрат становится неэффективным или невозможным и тогда возникает необходимость реконструкции или модернизации всей подсистемы.

Таким образом, индекс «старения технологии» представляет собой интегрированный коэффициент адаптированности горной технологии к усложняющимся горно-геологическим условиям и отражает динамику изменения критериального показателя во времени.

Технологическо-экономическая модель имеет вид:

- для подсистем и элементов угольной шахты:

$$\sum_{i=1}^n T_{ij} = I_j \cdot T_{oj} \cdot n \quad I_j = \frac{\sum_{i=1}^n T_{ij}}{T_{oj} \cdot n} \quad (1)$$

- для системы шахта:

$$\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m T_{ij} = I_{ш} \cdot T_o \cdot n \quad I_{ш} = \frac{\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m T_{ij}}{T_o \cdot n} \quad (2)$$

где $n \geq 10-15$ лет - цикл возникновения диспропорции и морального старения горной техники и технологии;

T_o - общешахтная трудоемкость в период достижения наибольшей производительности труда;

$$T_o, > 0; T_{ij}, > 0; I_{ш} > 0; T_{oj} \leq T_{ij}; \quad (3)$$

область применения – действующие шахты;

- или в виде матрицы:

БЛОУСЬКО Т.Ю., к.е.н., доц.

ДВНЗ "Харківський національний аграрний університет ім. В.В.Докучаєва", м. Харків

ИНТЕГРАЦІЙНІ ОБ'ЄДНАННЯ В АГРАРНІЙ СФЕРІ УКРАЇНИ

Проанализировано состояние интеграционных объединений в Украине. Исследованы основные принципы и мотивы создания агрохолдингов. Рассмотрены преимущества и перспективы их дальнейшего развития.

Актуальність. В результаті аграрної реформи, що здійснювалася в Україні останніми роками, створено підприємства різних організаційно – правових форм і форм власності. Але ці перетворення не сприяли покращенню економічних взаємовідносин між суб'єктами різних сфер АПК. Система виробничо – економічних відносин між галузями та підприємствами АПК, що існувала раніше, розпалася, нова ж, що відповідала б принципам ринкової економіки, створюється дуже повільно та має багато протиріч.

Сучасний етап розвитку агропромислового виробництва в Україні характеризується докорінною перебудовою інституціональної структури аграрної економіки, пов'язаною із процесами капіталізації.

Мета дослідження. Одним з важливіших напрямків стабілізації виробництва в сучасних умовах є розвиток інтеграційних процесів в АПК. Процес агропромислової інтеграції виражається в становленні економічної, технологічної, організаційної єдності взаємодіючих галузей, пов'язаних з виробництвом сільськогосподарської продукції, її промисловою переробкою та просуванням до споживача. Нашою метою є дослідження сутності інтеграції, її основних принципів та перспектив розвитку інтеграційних підприємств, а саме, агрохолдингів в Україні.

Основна частина. В умовах посилення глобальних інтеграційних процесів в агропромисловій сфері економіки категорія конкурентоспроможності аграрних підприємств також набуває глобального характеру. Тільки конкурентоспроможні підприємства можуть виробляти продукцію, відповідну вимогам міжнародних стандартів, реалізувати її не тільки на внутрішньому, а й на світових ринках, використовувати переваги міжнародного співробітництва в агробізнесі. Все це потребує значних капіталовкладень та високий рівень менеджменту.

Сьогодні стає все більш очевидним, що сільськогосподарський бізнес у найближчий період сконцентрується в руках обмеженої кількості великих агропромислових формувань. Так, за прогнозами фахівців процеси консолідації в агробізнесі призведуть до формування 200-300 основних гравців аграрного ринку, які будуть виробляти левову частку

ринків збуту. А також проведення широких рекламних акцій в ЗМІ для інформування потенційних клієнтів щодо виготовленої продукції. Цим на підприємстві займається відділ маркетингу. Саме цей відділ повинен забезпечити просування товару не тільки на вітчизняний ринок, а і за кордон. Введення сучасної моделі відділу маркетингу забезпечує зв'язок цього відділу з всіма іншими відділами підприємства, що забезпечує їх ефективну роботу.

Зниження собівартості продукції – дозволить підприємству бути конкурентноспроможним на ринку збуту. Можливе за рахунок впровадження нової техніки, технологій, більш раціонального використання як матеріальних так і трудових ресурсів, зменшення питомої ваги постійних затрат в собівартості продукції, адже зниження собівартості продукції прямо пропорційно впливає на збільшення прибутку підприємства.

Виробництво і розробка нових видів продукції, яка зацікавить споживачів, а також отримання ліцензій на виробництво “ходових” товарів, що дозволить стабілізувати і покращити фінансовий стан підприємства.

Звичайно, без належного державного регулювання буде досить важко досягнути найвищих результатів, але шляхом внутрішнього регулювання та прийняття певних заходів керівництвом підприємства можна досягти значних покращень економічних та виробничих показників підприємства.

Бібліографічний список

1. Авдєєнко В.І. Производственный потенциал промышленного предприятия / В.І. Авдєєнко, В.А. Котлов. – М.: Економіка, 2005. – 208 с.
2. Актуальні проблеми використання економічного потенціалу: держава, регіон, підприємство: матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції студентів та молодих учених (м. Бердянськ, 1-2 березня 2012 р.). – Донецьк: Юго-Восток, 2012. – 130 с.
3. Аналіз виробничого потенціалу як чинник забезпечення конкурентоспроможності підприємства: збірник наукових праць / [Науковий вісник НЛТУ України / Банчужний В.П. та ін.]. – К.: НЛТУ, 2010 – 134 с.
4. Лапін Є.В. Економічний потенціал підприємств промисловості: формування, оцінка, управління / Лапін Є.В. // Вісник СумДУ. Серія Економіка. – 2007. - №1. с. 63–71.
5. Мізюк Б.М. Потенціал підприємства: рушійні сили його формування та перетворення / Мізюк Б.М. // Економіка і управління. – 2001. – №3. – с. 31–39.
6. Хомяков В.В. Управління потенціалом підприємства / В.В. Хомяков, І.В. Бакум. – К.: Кондор, 2007. — 400 с.

i/j	j1	j2	j3	...	Jm
i1	T11	T12	T13	...	T1m
i2	T21	T22	T23	...	T2m
i3	T31	T32	T33	...	T3m
...
In	Tn1	Tn2	Tn3	...	Tnm

где T_{ij} – трудоемкость j -ой подсистемы угольной шахты или ее элементов i -го года на 1000 т добычи, чел-см;

T_{0j} – трудоемкость j -ой подсистемы угольной шахты или ее элементов базового года, т.е. года достижения наименьшей трудоемкости после освоения проектной мощности или реконструкции, чел-см/1000 т;

$i - 1, 2, 3... n$ - лаг, интервал времени между реконструкциями или модернизацией отдельных подсистем угольной шахты; за начало отсчета лага (базовый год) принимается год достижения наименьшей трудоемкости после реконструкции, модернизации или сдачи шахты в эксплуатацию;

I_{iu}, I_{j} - индекс "старения технологии" угольной шахты, подсистемы;

$j - 1, 2, 3... m$ – подсистемы или элементы шахты.

Таблица 1

Классификация технологических инноваций по их значимости

Класс	Инновация	Научно-техническая характеристика	Экономическая эффективность
I	Эпохальная	Появление основополагающей техники и технологии, использующих совершенно новый принцип работы	Неизмеримо большая
II	Пионерная	Появление ранее не существовавших техники и технологии	В сотни раз
III	Опережающая	Использование малоизвестных, опережающих решений	В десятки раз
IV	Новаторская	Существенное изменение отдельных элементов техники и технологии	В несколько раз
V	Модернизационная	Расширение модификаций базовых образцов техники и технологии или улучшение их отдельных качеств	На проценты
VI	Задерживающая	Продление цикла жизни устаревшей техники и технологии	Приносящая ущерб, %
VII	Псевдоинновации	Не развивающее технику и технологию	Приносящая ущерб, в несколько раз

В настоящее время среди множества технологических факторов важное место имеют инновации (табл. 1), представляющие собой еще одно направление реструктуризации угольной отрасли, еще один значимый механизм повышения эффективности развития региона ресурсной специализации. Под ними понимают кардинальные нововведения в институциональный порядок функционирования, а также техническую, технологическую оснащенность и организационное устройство минерально-ресурсных отраслей.

По своей сути технологические новшества можно подразделить на два основных типа:

- 1) инновации прорыва;
- 2) инновации выравнивания.

Кроме того, по срокам внедрения в национальную экономику Кыргызстана инновации были сгруппированы следующим образом:

состоявшиеся – уже реализованные или реализуемые в угольной отрасли республики и обеспечившие значительный эффект в национальной экономике и социальной сфере;

обсуждаемые (возможно реализуемые) - проработанные специалистами до уровня технико-экономических обоснований и инвестиционных проектов;

перспективные – это также обсуждаемые специалистами инновации, но степень их проработанности для угольной отрасли Кыргызстана не так высока, как обсуждаемых; это более долгосрочные и менее очевидные инновации; эффект от их реализации пока оценивается исключительно на качественном уровне.

По объекту воздействия все инновации подразделяется на следующие четыре группы:

институциональные, способствующие изменению норм и правил деятельности хозяйствующих субъектов в угольной отрасли;

техничко-технологические, предусматривающие кардинальные изменения техники и технологии добычи и переработки угля;

организационные, направленные на создание новых эффективных форм хозяйствования и управления;

комплексные, объединяющие несколько видов инноваций.

В настоящее время наиболее масштабными (значимыми) для Кыргызстана, состоявшимися институциональными инновациями государственного уровня является использование в национальной угольной отрасли механизма частно-государственного партнерства.

Среди **обсуждаемых** инноваций имеется целый комплекс для поддержки угольной отрасли республики:

1) технико-технологические инновации, направленные на совершенствовании применяющихся систем и технологий подземной разработки угольных пластов, залегающих в весьма сложных горно-

процесу та масштаби виробництва.

Виробничий процес на підприємстві складний та вимагає великого використання енергоресурсів, палива та є матеріаломістким.

На ПрАТ «Азовкабель» виробляються кабелі і проводи різних марок, об'єми товарної та реалізованої продукції збільшуються з року в рік, що є позитивною тенденцією.

В ході дослідження ефективного використання виробничого потенціалу підприємства ПрАТ «Азовкабель» було вивчено залежність прибутку підприємства, як показника ефективного використання виробничого потенціалу підприємства, від таких факторів, як короткострокові кредити підприємства, основні фонди підприємства, оборотні фонди підприємства, заробітна праця працівників, матеріальні витрати на виробництво, нематеріальні витрати на виробництво. Таким чином, можна запропонувати керівництву заводу заходи, що допоможуть підвищити ефективність використання виробничого потенціалу підприємства:

Забезпечити збільшення вартості основних виробничих фондів. На базі їх зростання на кожні 1000 грн. збільшується розмір прибутку до 380 грн. Це, у свою чергу, підвищує темпи випуску продукції, що вирішальним чином сприяє вдосконаленню розширеного відтворення й правильному формуванню найважливіших пропорцій господарювання.

Збільшення оборотних засобів господарства за рахунок власного капіталу, що призведе до збільшення прибутку на 640 грн., при умові зростання оборотних фондів на 1000 грн. А використання резерву оптимізації структури оборотних засобів може сприяти вивільненню додаткових коштів для розширення виробництва.

Необхідно проаналізувати суму матеріальних витрат на випуск окремих видів продукції. Оскільки на підприємстві розмір матеріальних витрат на виробництво продукції дещо перевищує норми. Це підвищує собівартість продукції, що в свою чергу впливає на розір прибутку. Зменшення матеріальних витрат на виробництво на кожні 1000 грн., збільшує прибуток на 180 грн.

Провести детальний аналіз суми нематеріальних витрат і зменшити їх до оптимального розміру. Оскільки зменшення суми нематеріальних витрат на 1000 грн. збільшують розмір прибутку на 170 грн.

Слід зауважити, що збільшення суми прибутків на розміри, вказані вище, необхідно забезпечити виконання запропонованих заходів в сукупності.

Висновки. Отже, для виходу з ситуації, що склалася необхідно розробити програму підвищення ефективності використання виробничого потенціалу підприємства, що містить такі напрямки:

Вдосконалення маркетингової стратегії, а саме, більш детальне дослідження ринків збуту, проведення пошукових робіт стосовно нових

6. Сайт украинских новостей [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://ubr.ua/>.

7. Сайт украинских новостей [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.golosua.com>.

НОВІКОВА М.М., гр. 43 МА

Наук. керів.: Трикоз І.В., ст. викл.

ДВНЗ "Бердянський університет менеджменту і бізнесу",

м. Бердянськ

ОЦІНКА І ПІДВИЩЕННЯ ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Проведена діагностика производственной деятельности предприятия ЧАТ «Азовкабель», изучены составляющие производственного потенциала предприятия и, как результат, предложены пути повышения производственного потенциала предприятия.

Актуальність. Виробничий потенціал підприємства являє собою складну систему, що включає основні фонди, трудові ресурси, технологію, енергетичні ресурси та інформацію, що знаходяться в розпорядженні організації для діяльності. Йому властивий ряд специфічних характеристик. Перш за все, цілісність, яка означає, що тільки за наявності всіх елементів потенціалу можливе досягнення кінцевого результату його функціонування - випуск продукції. Виробничий потенціал підприємства можна представити як функцію потенціалів первинного порядку: ресурсного, фінансово-економічного, інституціонального. Вивчення цих механізмів стає інструментом управління ефективністю виробництва, сприяє якісному ривку в оновленні виробництва, виявлення механізму гнучкості, що дозволяє знизити затрати виробництва і підвищити можливості виробничої спроможності підприємства.

Мета дослідження. Вивчення виробничого потенціалу підприємства ПрАТ «Азовкабель» і розробка конкретних пропозицій щодо підвищення ефективності використання виробничого потенціалу підприємства.

Основна частина. Основним видом діяльності ПрАТ «Азовкабель» є промислове виробництво. На даний час галузь потерпає через недостатнє державне фінансування. Виробничі потужності підприємства не працюють на повну міру, на підприємстві існує багато площ, які планували задіяти під нове виробництво, але через брак коштів вони й досі пустують.

Структура ПрАТ «Азовкабель» сформувалась під впливом багатьох факторів, основними та найвпливовішими є особливості виробничого

геологічних умовах (значительные углы залегания, высокая нарушенность пластов, их кривизна и т.д.);

2) институциональные инновации, необходимые для увеличения объемов добычи угля шахтным и карьерным способом и обеспечения занятости населения, прилегающих к разработкам территорий;

3) организационной инновацией является мониторинг эффективности углевыбытия, с применением геоинформационных технологий, результаты которого необходимы для эффективного управления угольной отраслью (рис. 1).

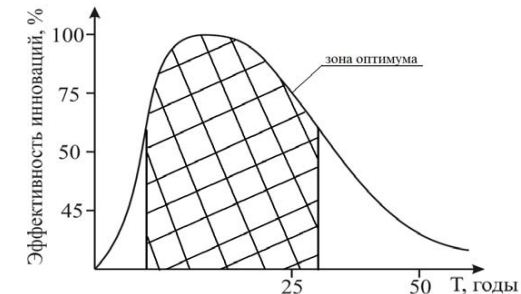


Рисунок 1. Изменение эффективности технологических инноваций на угольных шахтах

Весьма значимой для национальной экономики Кыргызстана среди обсуждаемых технико-технологических инноваций является использование инновационных технологий глубокой переработки бурых и каменных углей, в целях получения энергетического газа, топливных брикетов, синтетического жидкого горючего (бензина, дизельного топлива, мазута и т.д.).

В результате чего, кроме самообеспечения республики практически всеми видами топлива на основе угля (добыча которого ведется около 180 лет), запасы которого довольно велики, но в последнее время масштабно не востребованы, начнется производство наукоемкой продукции – гуминовых кислот, горного воска, адсорбентов.

В итоге, благодаря инновациям, возникнут новые перерабатывающие производства, а также усилится диверсификация минерально-сырьевого комплекса, так как в рамках данного проекта потребуются добывать угля в 6 раз больше, чем добывается в настоящее время.

Комплексной перспективной инновацией для Кыргызстана является формирование современного горнопромышленного кластера (сначала как угольного, затем модифицированного в комплексный за счет развития металлургической и цементной промышленности), для чего в республике имеются и необходимые предпосылки: значительный ресурсный потенциал, резерв дешевой электроэнергии, существующие и строящиеся

объекты инфраструктуры, подготовленные квалифицированные кадры и т.д.

Именно горнопромышленный кластер, благодаря консолидации минерально-сырьевых, финансовых, интеллектуальных и административных ресурсов, будет способствовать дальнейшей реализации технико-технологических и институциональных инноваций и послужит ядром реструктуризации минерально-сырьевого комплекса Кыргызской республики.

Библиографический список

1. Воробьев А.Е., Абдулатипов Ж.Ю. Уголь: месторождения, добыча, переработка. – Ош (Кыргызстан). - 2010. – 216 с.
2. Воробьев А.Е., Камчыбеков Д.К., Дребенштедт К. Угольная промышленность Кыргызстана: перспективы реструктуризации и развития. М., Аппарат Президента РФ. 2010. 287 с.
3. Воробьев А.Е., Прокопов А.Ю., Лоцев Г.В., Кушеков К.К. Опыт и перспективы реструктуризации и развития угольной промышленности стран Евросоюза и СНГ. Новочеркасск. Лик. 2011. 395 с. (ISBN 978-5-9947-0179-9)

КУЧЕР В.А., проф., д.е.н.

ДВНЗ "Донецкий национальный технический университет",
г. Донецк

ОЦІНКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТА РОЗРОБКА МАРКЕТИНГОВИХ ЗАХОДІВ ЩОДО ЇЇ ПІДВИЩЕННЯ

Успішність функціонування будь-якої фірми залежить від рівня конкурентоспроможності продукції, що пропонується нею споживачам. Конкурентоспроможність як узагальнена економічна категорія характеризує економічну ситуацію, включаючи проектні, виробничі, розподільчі та споживчі аспекти результатів економічної діяльності.

Актуальність. Конкурентоспроможність властива всім елементам економічної системи але виявляється в ситуаціях конфлікту, результатом якого повинен стати перерозподіл ринку. Оцінка конкурентоспроможності продукції – визначення її рівня, що дає відносну характеристику здатності продукції задовольняти вимоги конкретного ринку в даний період, порівняно з продукцією конкурентів. У загальному розумінні, конкурентоспроможність продукції – це властивість продукції, яка відображає можливості її успішного продажу на визначеному ринку за певний період часу. Рівень конкурентоспроможності продукції визначається різницею між аналогічною продукцією конкурентів за

пользованию частному капиталу некий национальный объект. А по истечении концессии, государство вместо простаивающего объекта получает эффективно работающий бизнес.

В-третьих, повысить инвестиционную привлекательность угольных шахт, имеющих в государственном реестре Украины, в сложившихся кризисных условиях, можно благодаря диверсификации угледобывающих предприятий. Это является наиболее эффективной мерой в условиях еще не устоявшегося рынка энергоносителей. В широком смысле под диверсификацией товаров подразумевается объединение в деятельности предприятия традиционных и специфических ресурсов. Диверсификация обеспечит высокую устойчивость в условиях динамичности рыночной экономики и будет способствовать перетеканию капитала в более прибыльные отрасли, что является также одним из факторов инвестиционной привлекательности.

Выводы. Активизация инновационных процессов, протекающих на предприятиях угледобывающей отрасли и выработка стратегии управления этими процессами послужит одним из важнейших резервов повышения эффективности деятельности предприятия в современных условиях хозяйствования, поскольку хорошо организованная система управления инновациями создаст благоприятные предпосылки для повышения качества принимаемых управленческих решений, способствующих повышению эффективности работы угледобывающих предприятий в целом.

Экономическая политика угольной отрасли должна быть направлена на повышение её конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности. Поэтому необходимо создание механизма более эффективного и комплексного использования инноваций: в организации и управлении отраслью; в технике и технологии добычи и реструктуризации горных предприятий. Однако при этом необходимо учитывать неизбежно и возникающий ряд экономических рисков.

Библиографический список

1. Шестакова Я. Механізм державного регулювання інвестування в Україні. Наскільки він досконалий? /Я.Шестакова // Економіка, Фінанси, Право. - 2002. – № 6. – С.32-34.
2. Косов В. Проблемы повышения инвестиционной активности в Украинской экономике // Проблемы теории и практики управления. – 2001. – № 5. – С.12-15.
3. Сайт украинских новостей [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://2000.net.ua/>.
4. Государственная служба статистики Украины [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
5. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.bibliofond.ru>.

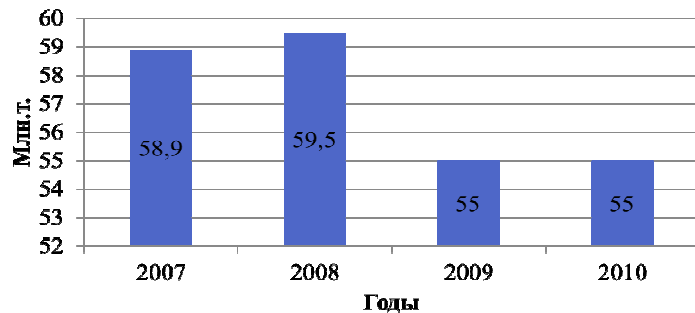


Рисунок 1. Динамика добычи угля в Украине за 2007–10 гг.

Основные причины кризиса в угледобывающей промышленности, это:

- большой износ основных фондов. Более 30% шахт эксплуатируются более 50 лет;
- недостаточный уровень капитальных вложений и инвестиций;
- рост задолженностей по заработной плате;
- очень медленные темпы реструктуризации отрасли;
- низкий уровень техники безопасности;
- неурегулированная законодательная база в области инвестиционной деятельности в отрасли;
- длительный период окупаемости затрат;
- высокий риск капиталовложений.

Все эти факторы делают шахты, в настоящий момент, непривлекательными для участия инвестора в процессе. Инвесторы предпочитают вкладывать денежные средства в более привлекательные отрасли, чем в убыточные угольные шахты.

Встаёт вопрос, что же необходимо предпринять в сложившейся ситуации? Как поднять престижность украинских угольных шахт в глазах инвестора?

Во-первых, приватизацию нужно тщательно подготовить: нужно найти способы заинтересовать инвестора, подготовить законодательство, а также определить условия, которые будут одновременно выгодными и для государства и для инвестора.

Необходимым фактором для привлечения инвестора является также возможность приобретения контрольного пакета акций угольной шахты в процессе приватизации.

Во-вторых, помимо приватизации существует также много других действенных способов. Развитие угольной отрасли Украины возможно и за счет концессии государственных шахт.

Концессия сама по себе очень выгодный для государства инструмент. По сути, при концессии государство передаёт во временное

ступенем відповідності визначеної суспільної потреби та витратами на її задоволення [1; 2]. Іншими словами, конкурентоспроможність продукції завжди прив'язана до визначеного ринку та визначеного часу.

Для визначення конкурентоспроможності товару керуються певними принципами її оцінки - базовими вихідними положеннями, дотримання яких дозволяє підвищити точність оцінки, врахувати інтереси ринкових суб'єктів, уніфікувати порядок дій, що складають зміст процедури оцінки [3]. Запропоновані принципи є результатом синтезу раніше відомих законів і концепцій і висуваються як основні для вирішення конкретного завдання - оцінки конкурентоспроможності продукції і визначення стратегії й тактики можливих дій з метою якнайповнішого задоволення інтересів споживачів і виробників одночасно.

Мета дослідження. Оцінка конкурентоспроможності підприємства та розробка маркетингових заходів щодо її підвищення.

Основна частина. Оцінка конкурентоспроможності товару проводиться шляхом зіставлення параметрів аналізованої продукції з параметрами бази порівняння. При цьому можуть використовуватися диференціальний, комплексний і змішаний методи оцінки.

В Україні проблеми конкурентоспроможності вітчизняної продукції та національної економіки набагато гостріші, ніж у розвинених країнах світу. Неконкурентоспроможність багатьох вітчизняних технологій, продукції, послуг не дає змоги ефективно включитися у систему світових господарських зв'язків. Конкурентоспроможність вітчизняної продукції та послуг - обов'язкова умова експорту, а її забезпечення - національна потреба країни. Це означає, що вирішуватися проблеми конкурентоспроможності повинні у всіх сферах діяльності, на всіх управлінських рівнях, з використанням усіх можливих шляхів і важелів господарського механізму.

Слід зазначити, що життєво важливою проблема конкурентоспроможності є для підприємств чорної металургії України. Вітчизняна чорна металургія виробляє близько чверті всієї промислової продукції країни і понад 40% її експорту. В сучасних економічній ситуації за умови підвищення своєї конкурентоспроможності металургія може бути своєрідним локомотивом, який надасть потужний імпульс іншим галузям промислового комплексу і створить основу для їх зростання.

Питанню визначення конкурентоспроможності продукції і методам її розрахунку присвячено цілу низку наукових розробок і економічних досліджень [4;5]. За їх результатами головними складовими конкурентоспроможності товару на зовнішньому ринку є технічний рівень і рівень якості його виготовлення; відповідність товару вимогам і стандартам країн-імпортерів, фірм-покупців тощо.

ВАТ "ДМЗ"- одне з найстаріших металургійних підприємств України. Завод заснований створеним в Англії в 1869 році акціонерним

"Новоросийским обществом каменноугольного, железодельного и рельсового производства". На сьогодні завод містить у своєму складі такі виробництва: доменний цех, мартенівський цех, прокатний цех, цех тонкостінних труб, металовиробів і метизів та ін.

ВАТ "ДМЗ" виробляє:

- ливарний і передільний чавун,
- близько 120 марок сталей і 260 профілерозмірів прокату,
- гарячочатаний товстий лист,
- зварні тонкостінні труби,
- меблі для офісів,
- будівельні матеріали.

Основними конкурентами у виробництві металопродукції заводу є:

- по чавуну: Алчевський металургійний комбінат (МК), "Криворіжсталь", "Запоріжсталь";
- по заготівці - Алчевський МК, "Дніпроспецсталь", ДМЗ ім. Петровського;
- по сортовому прокату - "Дніпроспецсталь", ДМЗ ім. "Петровського", Макіївський МК ім. Дзержинського;
- по листовому прокату - Алчевський МК, МК ім. Ілліча, ММК "Азовсталь".

Враховуючи значну насиченість металом світового ринку, жорстку конкурентну боротьбу, слід підкреслити, що сьогодні ВАТ "ДМЗ" - необхідно значну увагу приділити підвищенню конкурентоспроможності своєї продукції. Для цього вважається доцільним впровадження наступних заходів:

1. Підвищення якості. Якість сьогодні – це необхідна передумова сталої роботи підприємства завтра. Під таким гаслом має проходити робота кожного підприємства, у тому числі і ВАТ «ДМЗ», яке хоче посідати гідне місце на внутрішньому і зовнішньому ринках.

2. Впровадження енергозберігаючих технологій. Підприємства чорної металургії є фактично найбільшими споживачами енергії в розрахунку на тону виробленої продукції у порівнянні з багатьма іншими промисловими підприємствами. Таким чином, задача підвищення конкурентоспроможності продукції ДМЗ за рахунок енергозбереження має досить широкий спектр напрямів свого вирішення. В сучасних умовах основну увагу доцільно сконцентрувати на формуванні довгострокової програми енергозбереження на ДМЗ, в рамках якої необхідно на базі детального аналізу існуючого технологічного процесу та резервів енергозбереження, які було визначено вище, розробити систему заходів щодо послідовного впровадження на підприємстві енергозберігаючих технологій. Результатом реалізації такої програми буде підвищення конкурентоспроможності продукції не тільки за рахунок зниження енергоємної складової її собівартості, але й за рахунок зростання загальної

перестройки української економіки росте. Для більшості стран с переходной економікой ефективно использованный иностранный капитал становится ключевым фактором их развития. Привлечение иностранных инвестиций играет важную роль для украинской экономики.

Однако, непривлекательный инвестиционный климат в Украине негативно влияет на возможности активизации процесса привлечения прямых иностранных инвестиций в экономику страны.

Для этого существуют объективные и субъективные факторы (которые негативно влияют на процесс иностранного инвестирования), а именно:

- привлечение иностранных инвестиций происходит в условиях экономического кризиса;
 - нестабильное законодательство, отсутствие надежных гарантий защиты для иностранных инвесторов;
 - медленные темпы приватизации. Иностранные инвесторы, банки и финансовые организации при вложении средств в инвестиционные проекты отдают предпочтение частным предприятиям;
 - нерешенность вопроса о предоставлении в частную собственность земельных участков под объекты которые приватизируются;
 - темпы инфляции остаются на более высоком уровне, чем в странах Западной Европы и США;
 - недостаточный уровень развития инфраструктуры, которая могла бы обеспечить быструю оперативную связь Украины с другими странами.
- Одним из основных путей выхода Украины из кризиса является повышение инвестиционной привлекательности приоритетных отраслей промышленности.

Угольная промышленность была и остается одной из базовых отраслей экономики Украины. Состояние развития угольной промышленности существенно предопределяет уровень развития экономики народного хозяйства нашей страны.

В настоящий момент, состояние угольной отрасли вызывает серьезные опасения. Наблюдается динамика спада объемов производства. В 2009 г. в стране добыто в 2,25 раза меньше угля, чем 20 лет назад.

ЕЖАКОВСКАЯ Д.А., ст. гр. МК–10
Науч. руков.: Капранова Л.Г., к.э.н., доц.
ГВУЗ "Приазовский государственный технический университет",
г. Мариуполь

ПРОБЛЕМЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ПРЯМЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В УГОЛЬНУЮ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ УКРАИНЫ

Изучена инвестиционная привлекательность угольной промышленности Украины, проанализированы объёмы привлечения иностранных капиталовложений, выявлены проблемы привлечения в отрасль прямых иностранных инвестиций.

Актуальность. Исследование проблем инвестирования экономики всегда находилось в центре внимания экономической науки. Это обусловлено тем, что инвестиции затрагивают самые глубинные слои хозяйственной деятельности, определяя процесс экономического роста в целом. В современных условиях они выступают важнейшим средством обеспечения условий выхода из сложившегося экономического кризиса, структурных сдвигов в народном хозяйстве, обеспечения технического прогресса, повышения качественных показателей хозяйственной деятельности на микро- и макроуровнях. Проблема поиска путей развития угольной отрасли, выхода из затянувшейся кризисной ситуации наиболее актуальна, это связано с тем, что угольная промышленность нуждается в модернизации, техническом переоснащении. Проблема угольной промышленности заключается в том, как привлечь внимание инвестора к убыточной шахте.

Цель исследования. Проанализировать современное состояние угольной отрасли Украины, выявить факторы, которые негативно влияют на процесс привлечения прямых иностранных инвестиций в угольную отрасль.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблема повышения эффективности функционирования угольных предприятий, занимались такие известные отечественные учёные, как: И.Б. Балашов, А.С. Астахов, В.Б. Артемьев, Г.Л. Краснянский, В.В. Некрасов, А.А. Петросов, В.Н. Попов, С.М. Романов, К.Н. Посыльный, А.Н. Хорин, А.Б. Яновский, М.А. Ястребинский и др. Большой вклад в решение вопросов, связанных с проблемами функционирования горных предприятий, сделали также такие ученые, как: Амоша А.И., Астахов А.С., Галушка А.С., Нейенбург В.Е., Пасечник Н.В., Райхель Б.Л., Резниченко С.С., Салли В.И. и др.

Основная часть. На сегодняшний день, в условиях рыночной трансформации экономики, потребность в инвестициях для структурной

культуры производства, формирования іміджу підприємства як впроваджувача нових технологій і захисника навколишнього середовища.

3. Застосування маркетингу. Відзначаючи величезний обсяг проведеної на ВАТ "ДМЗ" роботи щодо впровадження стратегічного планування і маркетингу, варто звернути увагу на те, що основну увагу в стратегічних планах підприємства приділено технічним аспектам виробництва. Втім, визначальною рисою сучасного стратегічного маркетингу є посилення його соціальної спрямованості, визнання важливості не тільки технічних і економічних заходів, а й соціальних, нефінансових засобів підвищення конкурентоспроможності підприємства. Тому ВАТ "ДМЗ" варто активізувати PR-політику підприємства, організувати іміджеві рекламні компанії, брати більшу участь в житті міста, ширше висвітлювати в засобах масової інформації діяльність підприємства. Все це у сукупності дозволить значно підвищити конкурентоспроможність продукції підприємства як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках.

Висновки. Підвищення рівню конкурентоспроможності металургійних підприємств можливо за рахунок реалізації таких трьох основних складових: (1) підвищення якості; (2) впровадження енергозберігаючих технологій; (3) застосування маркетингових програм.

Бібліографічний список

1. Городня Т.А. Економічна та фінансова діагностика: навчальний посібник / Т.А.Городня, І.П.Мойсеєнко. – Львів: Магнолія, 2008. –282 с.
2. Сабецька Г.Р. Рыночная модель конкурентоспособности продукции / Г.Р. Сабецька // Маркетинг. – 2006. – №1 (86). – С. 29-33.
3. Борисенко З. Конкурентна політика як передумова ефективності ринку / З.Борисенко // Економіка України. – 2006. – №5. – С. 88-92.
4. Оскольський В. Про перспективи становлення конкурентоспроможної регіональної економіки / В.Оскольський // Економіка України. – 2007. – №12. – С. 4-11.
5. Шпаганко А. Про сутність поняття "стратегічна конкурентоспроможність" / А. Шпаганко // Економіка України. – 2007. – №6. – С. 45-49.

ЛОЗИНСЬКИЙ І.С., к.е.н., доц.
ДВНЗ "Національний гірничий університет",
м. Дніпропетровськ

ЕКОНОМІЧНІ НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ТЕХНІЧНОГО ПЕРЕОЗБРОЄННЯ ВУГІЛЬНОЇ ГАЛУЗІ

Визначено роль інвестицій у підвищенні технологічного напрямку переозброєння вугільної галузі. Доведено, що головним напрямом підвищення технічного рівня вугільної галузі є скорочення використання ручного труда.

Актуальність. Рішення проблеми трансформації економіки України в ринкову, здійснення глибоких перетворень, що забезпечують перехід до нового технологічного способу виробництва, що відповідає ринковій економіці розвинутих країн, вимагають залучення дуже великих інвестицій [1]. Єдиний вихід з положення, що створилося, – по можливості швидше зупинити спад виробництва, закласти передумови поліпшення інвестиційного клімату і створити умови для наступного підйому економіки.

Головним напрямом підвищення технічного рівня вугільної галузі є скорочення використання ручного труда. Перші спроби управляти величиною витрат ручного труда в масштабах галузі як економічним і соціальним показником діяльності вугільних шахт відносяться до початку 70-х років. До цього проблема скорочення застосування ручного труда об'єктивно ще не сформувалася як об'єкт, що вимагає самостійного управління.

Мета дослідження. Теоретичне обґрунтування економічних напрямів підвищення технічного переозброєння вугільної галузі.

Основна частина. Склалася думка, що проблема зниження витрат ручного труда вирішується в загальному плані підвищення технічного рівня шахт і діючої системи управління науково-технічним прогресом. Практика спростувала цю думку.

Таким чином, шляхи розвитку технології, що історично склалися, і підземного видобутку вугілля й вимоги, що пред'являються до неї по основних техніко-економічних показниках, створили певну систему управління. Її основною метою було забезпечення необхідного обсягу видобутку твердого палива, оскільки потреба в ньому різко зросла.

Потім, коли галузь вступила на шлях інтенсивного розвитку, встало питання про економічну і соціальну віддачу капітальних вкладень держави в розвиток галузі. Були висунені вимоги: підвищити фондівдачу і витіснити ручний труд, в той час як природні умови постійно ускладнювалися.

about the claimant using social media channels. Insurance company can give an option to the insured to voluntarily join certain communities that might guide the customer on benefits of health lifestyle (for life insurance), safe driving, links to agencies that can do initial property verifications etc⁶.

Conclusion. To promote e-CRM in the financial sector entities may be offered variants of the system, reflected to the latest trends in IT. Mobile CRM provides flexibility in the workplace, and the vertical CRM is flexible according to industry which put in place. Outsourcing of CRM delivers a unique system according to the needs of the organization without it is committed to its development. SaaS and Cloud CRM enables the use all CRM functionality without purchasing software application. Social CRM provides a seamless connection between the company and its clients. Easy installation, low initial investment and their high profitability make them available for the smallest organizations in the sector.

References

1. Нейков М. Приложение на Cloud computing в застраховането. // Информационните технологии – стратегически приоритет в икономиката на знанието: Международна научна конференция. – Свищов, 2011, с. 72.
2. Парушева С. Приложимост и проблеми на облачните услуги в банковия сектор. // Информационните технологии – стратегически приоритет в икономиката на знанието: Международна научна конференция. – Свищов, 2011, с. 181.
3. Прудников Ал. Социальная Сеть и CRM. <http://www.slideshare.net/GeneralDevelopment/gd-social-crm-banking-info-31052011>.
4. Kaushal, R. Social CRM in Insurance: a Deeper Dive.. http://www.infosysblogs.com/oracle/2011/08/social_crm_in_insurance_a_deep.html.
5. <http://www.oracle.com>.
6. <http://www.temenos.com>.

⁶ Kaushal, R. Social CRM in Insurance: a Deeper Dive... <http://www.infosysblogs.com/oracle/2011/08/social_crm_in_insurance_a_deep.html>13.01.2012 г.

user data on its servers. The insurance enterprises can use Integrated Information System for Assessment, Management and Risk control². The application allows issuing electronic insurance policies for “Liability insurance” through a single interface for connectivity to all insurance companies. It can be used as a desktop computer in the office of agent and a mobile data terminal at the client. The new system completely changed the face of the insurance market and offers high-tech approaches for sales and service to the customers. Meanwhile, brokers need no initial investment, resources and money.

Since the beginning of 2011 it has been a possibility to use a core banking system in the form of a cloud service. It is developed by the software vendor Temenos, which includes its core banking system TEMENOS T24 (T24) in the platform of Microsoft - Windows Azure. It is a public cloud, and using SQL Azure³. The application TEMENOS ARC is implemented in the system. It provides a front office functionality about: multi-channel banking; operational CRM; analytical CRM; workflow processing.

CRM as a service. Software as a Service (SaaS) is part of Cloud Computing. It is the most developed one in the customer relationship management. One of the most popular applications for the financial industry is Oracle CRM on Demand Financial Services Edition – Insurance Solution. It is the first SaaS CRM solution designed specifically for insurance professionals. It enables insurance agents and brokers for better leverage their clients’ profile and portfolio information to identify cross-sell and up-sell opportunities and improve customer retention⁴.

• **Social CRM.** Social CRM builds on traditional e-CRM systems, enabling the organization to monitor conversations on social networks for keywords related to their products or services to improve customer service. Social CRM can be used effectively in the financial sector.

In the banks, social CRM gives human face to the institution, personalized communication with customers. The user deems the bank as a friend and partner, which can be trusted. It collects, processes, and analyzes a wide range of information that is constantly increasing. It allows more accurate assessment of the work of each employee and his contribution to the enterprise⁵.

In the insurance companies, Social CRM can be integrated with their claims management systems. Using this plug-in information can be gathered

² **Нейков, М.** Приложение на Cloud computing в застраховането. // *Информационните технологии – стратегически приоритет в икономиката на знанието: Международна научна конференция.* – Свищов, 2011, с. 72.

³ **Парушева, С.** Приложимост и проблеми на облачните услуги в банковия сектор. // *Информационните технологии – стратегически приоритет в икономиката на знанието: Международна научна конференция.* – Свищов, 2011, с. 181.

⁴ <<http://www.oracle.com/us/products/applications/crmondemand/industry-solutions/insurance/crmod-insur-distmgmtsolution-401363.pdf>> 13.01.2012 г.

⁵ **Прудников, Ал.** Социальная Сеть и CRM. <<http://www.slideshare.net/GeneralDevelopment/gd-social-crm-banking-info-31052011>> 13.01.2012 г

Ручний труд на підприємствах вугільної промисловості пов'язаний з трьома групами об'єктів: основними (на шахтах це безпосередньо очисна виїмка вугілля, вантаження після відділення його від масиву і доставка до магістрального транспортного вироблення); допоміжними, технологічно пов'язаними з основними (виїмка і кріплення ніш, гірничопідготовчі роботи та ін.); допоміжними процесами і видами робіт, технологічно непов'язаним з основними, або підсобним (доставка матеріалів і обладнання, підтримування і ремонт гірничих виробок і відкаточних шляхів, монтаж - демонтаж і ремонт обладнання і т.п.

Дефіцит інвестиційних ресурсів істотно обмежує можливості підприємств здійснювати нововведення. До того ж нова техніка стоїть дорожче і дорожчає значно швидше, ніж робоча сила. У результаті модернізація виробництва стає економічно не вигідною, оскільки підприємства, що не здійснюють інновації, в теперішній момент часу отримують більш низькі витрати виробництва. Це, проте, не приводить до поліпшення економічного становища підприємства, оскільки на величину отриманої економії меншає сума державної підтримки, але обертається істотним зниженням продуктивності труда, закріплює технічну відсталість такого підприємства і таїть в собі велику загрозу його економічної безпеки в майбутньому, коли інші підприємства, використовуючи різні фінансові джерела, зможуть здійснити модернізацію виробництва і на її базі поліпшити свої техніко-економічні показники роботи.

Таким чином, основними напрямками технічного розвитку шахтного фонду України є:

- підтримка і розширення діючого фронту очисних робіт;
- підтримка і розширення діючого фронту підготовчих робіт.

Рішення проблеми технічного переозброєння вугільної галузі уявляється можливим на основі інвестування коштів з метою придбання нової техніки. Міжнародна практика оцінки ефективності інвестицій базується на концепції тимчасової (дисконтованої) вартості грошей і заснована на наступних принципах.

1. Ефективність використання капіталу, що інвестується оцінюється шляхом зіставлення грошового потоку (cash flow), який формується в процесі реалізації інвестиційного проекту і початковій інвестиції. Проект признається ефективним, якщо забезпечується повернення початкової суми інвестицій і необхідна прибутковість для інвесторів, що надали капітал.

2. Капітал, що інвестується, рівно як і грошовий потік, приводиться до теперішнього часу або до певного розрахункового року (який, як правило, передую початку реалізації проекту).

3. Процес дисконтування капітальних вкладень і грошових потоків здійснюється по різних ставках дисконту, які визначаються в залежності від особливостей інвестиційних проектів. При визначенні ставки дисконту

враховуються структура інвестицій і вартість окремих складових капіталу.

Всі методи оцінки ефективності інвестицій у переоснащення вугільної галузі повинні базуватися на наступному положенні: початкові інвестиції при реалізації якого-небудь проекту генерують грошовий потік CF1, CF2, CFn. Інвестиції признаються ефективними, якщо цей потік достатній для [2;3]:

- повернення початкової суми капітальних вкладень;
- забезпечення необхідної віддачі на вкладений капітал.

Методи дисконтованої оцінки використовуються в двох варіантах:

– для визначення ефективності незалежних інвестиційних проектів (так звана абсолютна ефективність), що пропонуються, коли робиться висновок: прийняти або відхилити проект;

– для визначення ефективності взаємовиключаючих проектів (порівняльна ефективність), коли робиться висновок про те, який проект прийняти з декількох альтернативних.

Сутність методу дисконтованого періоду окупності полягає у наступному. Дисконтовані значення грошових прибутків підприємства в ході реалізації інвестиційного проекту інтерпретуються таким чином: приведення грошової суми до даного моменту часу відповідає виділенню з цієї суми тієї її частини, яка відповідає прибутку інвестора, що надається йому за вкладення капіталу. Таким чином, частина грошового потоку, що залишилася покликана покрити початковий об'єм інвестиції.

При використанні всіх методів в основному можна прийняти наступні допущення.

1. Потоки грошових коштів відносяться на кінець розрахункового періоду часу. Насправді вони можуть з'являтися в будь-який момент протягом року, що розглядається. У рамках описаних вище інвестиційних технологій умовно приводяться всі грошові прибутки підприємства до кінця відповідного року.

2. Грошові потоки, які генеруються інвестиціями, негайно інвестуються в який-небудь інший проект, щоб забезпечити додатковий прибуток на вкладення капіталу. При цьому передбачається, що показник віддачі другого проекту буде, принаймні, таким же, як показник дисконтування проекту, що аналізується.

Таким чином, допущення, що використовуються, не повністю відповідають реальному положенню справ, але з урахуванням великої тривалості реалізації проектів загалом не приводять до серйозних помилок в оцінці ефективності.

Висновки. Основними напрямками технічного розвитку шахтного фонду України є: підтримка і розширення діючого фронту очисних робіт; підтримка і розширення діючого фронту підготовчих робіт. Важливою обставиною для розуміння інвестиційних технологій у вугільній галузі є наступне: з'ясувати, які допущення приймаються при розрахунку

популяризації підприємства можуть воспользоваться новими технологиями, стандартами и тенденциями развития e-CRM систем.

Relevance. In recent years e-CRM systems have significant application in financial sector of Bulgaria. Survey conducted among 24 companies in the industry shows that 71% of them have an active e-CRM system and 21% say it is yet to be deployed soon. However, the building of the system is a major and expensive initiative that in its classic version is difficult to be applied in smaller financial organizations. They can take advantage of new technologies, standards and trends in the e-CRM systems that enable all e-CRM functionality to be available at a much lower price.

Goals of the study. This study aims to describe new prospects in development of e-CRM systems and to show their application in financial sector.

Main part. Generally the trends in e-CRM systems which can be applied to organizations in the sector are:

Mobile CRM. Financial organization implements various mobile applications available to users. Customers can connect to the corporate website through their mobile phones and tablets and conduct transactions wherever they are at any given moment. In turn banks and insurance companies use SMS notification to: traffic deposit accounts, maturity, payment of instalments on loans etc.

• **Outsourcing of e-CRM.** It is relevant for those organizations where marketed software solutions are not possible because of its low degree of flexibility and the company has insufficient funds to maintain the IT department to develop its own e-CRM system. The study shows that the outsourcing of e-CRM is applied in four of the surveyed organizations (17%), which is less than the applications development by the company.

• **Vertical CRM.** The system is modified according to different needs of organizations from various sectors. It is applicable to the banks and the insurance companies. Key system capabilities in the banking are: multichannel customer service; Internet banking; teller; wealth management. Capabilities in the insurance industry are: claims management (P&C, life); distribution management (sales via agents/PRM); group policy management (health); eCommerce/eBilling¹.

• **Cloud CRM.** Much of the software for customer relationship management is now available in the form of Cloud CRM and delivered as a web service, available through a browser. This removes the requirement for purchasing of expensive hardware and hiring of IT specialists for installation and maintenance of the system. Cloud technologies as a form of online business applications, meet the computing needs of companies as they continue to keep

¹ <<http://www.oracle.com/us/products/applications/siebel/051285.pdf>>

ментальності українців, як кмітливість, потяг до творчої самореалізації, прагнення бачити результати своєї роботи. Оскільки людські ресурси розвиваються в певному культурному середовищі, особлива увага має бути приділена вирішенню проблем підвищення рівня культурного потенціалу працівників за допомогою менеджменту в трудових колективах.

Послабити правовий нігілізм працівників можна поступово на мікрорівні, тобто усередині кожної конкретної організації. Для цього треба чітко доводити відповідальні рішення до кожного працівника і жорстко питати з кожного за кінцеві результати. При цьому за негативний результат діяльності має відповідати той, хто дав таке завдання, включаючи першого керівника.

Щоб усунути звичку працювати абияк, в кожній організації, включаючи органи державного управління, необхідно встановити кінцеві результати діяльності всієї організації, результати діяльності кожного підрозділу і кожного працівника з подальшим звітом (в рамках реалізації зворотного зв'язку) за отримані результати і обов'язковою винагородою за високі досягнення [4].

Бібліографічний список

1. Остапенко Ю.М. Экономика труда: Учеб. Пособие. – 2-е изд. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 272 с.
2. Коваленко А.Б., Корнев М.Н. Социальная психология: Пособие. – К. 2006, 400 с., С.196, 198.
3. Технологии кадрового менеджмента: Учебно-практическое пособие / Под ред. И.В.Мишуровой. – Москва: ИКЦ «МарТ»; Ростов н/Д: Издательский центр «МарТ», 2004. – 368 с.

MARINOVA K.M., Ph. D. Student
Supervisor: Assoc. Prof. Kraeva V.F., Ph. D.
SA "D. A. Tsenov",
Svishtov, Bulgaria

PROSPECTS FOR DEVELOPMENT OF ELECTRONIC CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT SYSTEMS IN FINANCIAL SECTOR OF REPUBLIC OF BULGARIA

Управление взаимоотношениями с клиентами на финансовых предприятиях имеет стратегическое значение для их успеха. В последние годы сектор осознает важность Интернета как единой платформы для осуществления бизнеса, что приводит к созданию электронных систем управления взаимоотношениями с клиентами (e-CRM систем). В целях их

показателей эффективности и в какой мере они соответствуют реальной практике.

Бібліографічний список

1. Петрова Ю.В. Значения спільних підприємств в економічній розбудові держави // Зовнішня торгівля: проблеми та перспективи: Зб. наук. праць. – К.: УАЗТ, 1997.- С.13-18.
2. Яремко Л.А., Петрова Ю.В. Регіональна політика у сфері залучення іноземних інвестицій // Соціально-економічні дослідження в перехідний період. Регіональна фінансово-кредитна та податкова політика. Щорічник наукових праць. Вип. VI / НАН України. – Львів: Інститут регіональних досліджень, 1998. – С.59-66. (особистий внесок автора: обґрунтування основних напрямів формування сприятливого інвестиційного клімату в регіоні).
3. Полякова Ю.В. Внутрішньорегіональні особливості прямого інвестування в Україні // Регіональна економіка.– 2001. - №1(19). - С.91-98.

БЛИК О.С., асп.

ДВНЗ "Бердянський державний педагогічний університет",
м. Бердянськ

ІНВЕСТИВАННЯ В ЗЕЛЕНИЙ БІЗНЕС ЯК ШЛЯХ ДО ТЕХНОЛОГІЧНОГО ОНОВЛЕННЯ ПРОМИСЛОВОСТІ

Розглянуто необхідність інвестування в «зелений» бізнес. Розкрито сутність поняття «зелений» бізнес. Проаналізовані кроки держави у цьому напрямку.

Рассмотрена необходимость инвестирования в «зеленый» бизнес. Раскрыта сущность понятия «зеленый» бизнес. Проанализированы шаги правительства страны в этом направлении.

The article considers the need to invest in "green" business. The essence of the concept "green" business. Analyzed the steps of the government of the country in this direction.

Актуальність. Зелена індустрія або зелені сектори економіки покликані матеріалізувати нові джерела зростання, пов'язані з ефективним використанням природних ресурсів та екологічних технологій, у екологічну продукцію та послуги, а, відповідно, у додану вартість та прибутки компаній, що займаються цією діяльністю. Сприяння їх розвитку та позелененню традиційних «коричневих» технологій і моделей ведення бізнесу становить центральне завдання державних стратегій переходу до

більш зеленої економіки [1].

Досліджуючи актуальні проблеми процесів переходу України до зеленого типу економіки, проблеми і механізми взаємозв'язку економічної, соціальної та екологічної безпеки, взаємодію політичних і економічних важелів у процесах її розробки та впровадження, автор використовував праці Білорус О., Гончаренко М., Зленко В., Зернецької О., Лук'яненко Д., Пахомова Ю., Скаленко О., Соколенко С. та праці інших авторів.

Мета дослідження. Розгляд процесів інвестування в зелений бізнес як шляху до технологічного оновлення промисловості, оскільки формування поняття «зелений» бізнес, уточнення класифікації видів діяльності з виробництва та постачання екологічних товарів і послуг, розроблення інструментарію сприяння ефективнішому використанню ресурсів та зменшенню негативному впливу виробництва на довкілля ще не завершено. Фінансова криза надала додатковий імпульс зусиллям міжнародних організацій у цьому напрямі.

Основна частина. Впровадження зелених (ресурсно-ефективних та більш чистих) технологій істотно збільшує можливості розвитку зеленої економіки та зеленого бізнесу. Порівняно з РЕБЧВ це на порядок більш дорогий, але перспективний шлях підвищення конкурентоспроможності підприємств та зменшення негативного впливу їх діяльності на навколишнє середовище.

Фінансово-економічна криза стала для розвинутих країн катализатором розвитку новітніх зелених технологій, у першу чергу енергетичних. Вони розглядаються як передумова енергетичної незалежності країн, розвитку сучасної інфраструктури, зменшення деградації екосистем.

За висновками Міжнародного енергетичного агентства (МЕА) багато з обіцяючих низько вуглецевих технологій сьогодні коштують набагато дорожче, ніж технології на основі традиційного викопного палива, знизити їх вартість можливо лише шляхом освоєння – прискорення досліджень, розробок, демонстрації та впровадження (ДРДВ), завдяки чому технології стануть більш рентабельними та привабливими для використання приватним сектором [2].

У своїй доповіді 2010 року «Перспективи енергетичних технологій» МЕА відмітило перші ознаки революції енергетичних технологій, яка відбувається поки що «знизу-вверх», і закликала сприяти задіянням нових джерел зростання на основі збалансованого використання відновлювальних ресурсів та перероблення відходів. З цією метою МЕА розроблено глобальні технологічні дорожні карти (ТДК) розвитку і впровадження інноваційних енергетичних технологій, які дозволять досягти скорочення викидів вуглецю в енергетиці до 2050 року на 50%. Вони охоплюють: уловлювання та захоронення вуглецю, електричні та гібриді автомобілі, вітроенергетику, колектори сонячної енергії,

поєднується з певною амбіційністю. Це може знаходити свій вияв у зовнішніх атрибутах, яким українці надають більше значення, ніж самій сутності явища.

Багатьма дослідниками української ментальності підкреслюється також **недорозвиненість соціальної волі**. Переваги емоційності, споглядальності, мрійливості над волею в характері українського робітника часто призводять до того, що поставлені цілі не можуть бути досягнуті, або реалізуються не так, як були задумані. Недостатність вольової регуляції відбивається і в такій характерологічній рисі, як **впертість** (прагнення діяти по-своєму, всупереч розумним доказам чи порадам).

В.М. Колпаков розрізняє три приблизно рівноцінні риси ментальності вітчизняних працівників (від управлінської еліти до звичайних працівників), що перешкоджають консолідації і можливості організувати високоефективний кадровий менеджмент:

- 1) правовий нігілізм;
- 2) паразитизм та опортунізм;

3) безвідповідальність. Це не означає, що зазначені риси притаманні абсолютно всім організаціям і проявляються як норма, проте вони спостерігаються в багатьох ситуаціях.

Правовий нігілізм виявляється в різних ситуаціях – від ухвалення законів та їх виконання до розробки технологічних правил і стандартів, зокрема у вигляді інструкцій, які мало хто читає і, тим більше, виконує (за винятком специфічних ситуацій, що вимагають особливої уваги).

Про типовий **паразитизм** та **опортунізм** свідчить прагнення жити за чийсь рахунок. Бажання без копіткої праці швидко отримати результат наскрізь пронизало сучасну комерційну діяльність і чиновницьке середовище. Ще однією негативною рисою української ментальності, яка потребує особливої уваги, є **безвідповідальність**. Зараз важко встановити першопричину соціальної безвідповідальності, що породила прагнення працювати «абияк». Не брати на себе відповідальність, уникати її, в крайньому випадку «підставити» іншого стало типовим проявом псевдо діяльності фактично в кожній виробничій організації.

Висновки. Зазначені риси української ментальності, що пов'язані передусім з етикою трудової діяльності, багато в чому характеризують якість трудових ресурсів в Україні. Розуміння їх негативних наслідків повинно стати відправною точкою для модернізації системи управління. Мається на увазі, що зазначені ментальні риси багато в чому перешкоджають підвищенню ефективності трудових ресурсів. Знання соціальної психології працівника має велике значення для формування якісного механізму управління людськими ресурсами в Україні, оскільки підказує певний напрям реалізації особливостей нашого менталітету.

В той же час слід звернути увагу на такі позитивні риси трудової

інтересів, соціокультурних практик та ефективно використати їх з урахуванням професійних завдатків і здібностей на користь індивіда, окремої організації, суспільства – ось принципові питання стратегічного управління людськими ресурсами країни. Рациональне використання природних багатств залежить від зваженої політики управління людськими ресурсами.

Мета дослідження. Значний вплив технократичних переконань на соціально-економічні процеси в Україні та відсутність стратегічного підходу до розвитку персоналу елімінують роль і значення людських ресурсів в економіці. Економічний та політичний істемблшмент не враховує, що в стратегічному плані за всіма дефіцитами та кризами знаходяться недоліки управління людськими ресурсами. Метою статті є дослідження соціально-психологічних особливостей людських ресурсів в Україні.

Основна частина. Розглянемо характерні риси української ментальності і специфіки трудових відносин (етики праці), які викликають інтерес в плані формування української моделі ефективного менеджменту. Сучасні дослідники національного характеру (О. Донченко, П. Гнатенко, С. Таглін та інші) виокремлюють такі типові риси української ментальності як демократичність, волелюбство, емоційність, культ родини, релігійність, толерантність тощо. На думку вчених, українцям притаманна **інтровертність** як спрямованість на свій власний внутрішній світ, на економічні проблеми власного кола, соціуму [2]. Як зазначає М.Н. Корнев, наявність інтровертності виявляється також у миролюбності, несхильності до агресії та насильства, в зосередженості на своїй внутрішній свободі.

Відомі українські дослідники М. Костомаров, В. Липинський, В. Винниченко свого часу відзначили таку характерологічну рису українців, як **індивідуалізм**. Негативним проявом індивідуалізму вони визначали схильність до непокори, що у граничних проявах призводить до заперечення будь-якої влади, до анархізму, правового нігілізму.

В структурі особистості психологи виокремлюють так званий «локус контролю», тобто схильність людини покладати відповідальність за події свого життя на себе чи на зовнішні обставини. У цьому разі говорять про два типи особистості – інтернальний та екстернальний. Українському національному характеру присутні певні ознаки **інтернальності**, тобто критичного ставлення до себе, своїх дій. Неодноразове повторення скрутних ситуацій закріпило в поведінці українців **екстернальні** тенденції, які виявляються у переломні періоди життя нації.

Однією з домінуючих ознак людських ресурсів на Україні є **емоційність**. На підвищену чутливість української душі, її вразливість, схильність ображатися і, відповідно, слабку вольову регуляцію вказували В. Липинський і М. Костомаров. Підвищена чутливість до навколишнього середовища, до взаємин з іншими людьми в українській ментальності

фотоелектричні батареї, біопаливо, енергоефективні будівлі (системи опалення та охолодження), ядерну енергетику, раціональні електромережі, тощо. Такі глобальні ТДК спрямовані на розвиток складних міжсекторальних технологій і передбачають партнерство з великим бізнесом для інвестування в їх освоєння та впровадження.

Стратегічними документами усіх розвинутих країн так само передбачено розширення інвестицій у розвиток і освоєння зелених технологій. Так, Європейським стратегічним планом з енергетичних технологій передбачено швидке розроблення ключових енергетичних технологій на європейському рівні, які повинні забезпечити виконання до 2020 року трьох стратегічних цілей: скорочення обсягів споживання первинної енергії на 20%, збільшення до 20% частки відновлюваних джерел енергії в енергетичному балансі ЄС та зменшення на 20% обсягів викидів парникових газів [3].

Загалом в рамках шести Європейських індустріальних ініціатив (ЄІІ), що реалізують ТДК у сферах вітроенергетики, сонячної енергетики, біоенергетики, розумних електричних мереж, уловлювання та збереження вуглецю, сталої атомної енергетики, передбачається інвестувати у ДРДВ до 2020 року понад 47 млрд. Євро [4].

Німеччина є одним з європейських лідерів у сфері розвитку новітніх зелених технологій та торгівлі екологічною продукцією з часткою в 16% на світовому ринку. Німецький сектор зеленої індустрії налічував у 2007 році півтора мільйона працівників, з них близько 250 тис. осіб – у секторі відновлюваних джерел енергії. У серпні 2006 року Федеральним урядом запущено Стратегію розвитку високих технологій для Німеччини з метою концентрації досліджень з розвитку і освоєння 16 технологій у п'яти напрямках та створення відповідного інноваційного клімату [5].

Її складова - високотехнологічна стратегія для захисту клімату та ефективного використання ресурсів («High-Tech Strategy for Climate Protection»), покликана прискорити технологічні прориви у сфері захисту клімату, ресурсозбереження та енергетики для досягнення стратегічної цілі - скорочення на 40% емісії CO₂ до 2020 року. Вона охоплює такі пріоритетні напрями як ефективне використання електроенергії, районні системи опалення, паливні комірки, енергоефективність у промисловості, торгівлі та послугах, будівлях, безпека ядерних реакторів, тощо.

Щорічно роль зеленого інвестування на світових ринках капіталу зростає, що підтверджує передусім зростання обсягів фінансових ресурсів, спрямованих у «зелені» проекти. За даними Форуму соціального інвестування США приблизно 11% прибутків великі корпорації витрачають на стале інвестування, в Європі ця цифра становить приблизно 17%. Сьогодні більшість грантів міжнародних організацій даються на досить жорстких умовах щодо захисту навколишнього середовища, що посилює зацікавленість бізнесменів у розвитку «зелених» технологій.

Сертифікація, екологічне маркування продукції на міжнародному рівні також спонукають компанії до виробництва товарів, дружніх до довкілля та енергоефективних [6].

Всесвітня бізнес-рада із сталого бізнесу у своєму проекті «Бачення-2050» прогнозує, що перетворення, пов'язані з реалізацією низько-вуглецевих ресурсно-ефективних проектів, розширять можливості ділової активності в різних сегментах бізнесу до 3-10 трлн. дол. США у 2050 році (у нинішніх цінах).

Держава в змозі забезпечити обмежену частку інвестицій, необхідних для підтримки розвитку зеленого бізнесу та зелених технологій, але завдяки стимулюючій політиці на фінансових ринках може забезпечити залучення необхідного фінансового капіталу та необхідного притоку грошових ресурсів. Серед таких спеціальних інструментів фінансового ринку, які відпрацьовані розвинутими країнами:

1. використання гнучких механізмів Кіотського протоколу, включаючи торгівлю викидами та механізми спільного впровадження,

2. схема цільових екологічних (зелених) інвестицій, отриманих від продажу квот на викиди парникових газів, що спрямовуються компаніями на проекти з скорочення таких викидів;

3. створення інвестиційних фондів для фінансування компаній зеленого бізнесу;

4. надання кредитів на фінансування екологічних програм;

5. страхування ризиків природних катастроф та зміни клімату.

ЮНКТАД у своїй доповіді про світові інвестиції 2010 року відзначає, що потоки прямих іноземних інвестицій (ПІІ) лише у альтернативну/відновлювальну енергетику, рециклінг та виробництво еко-технологічної продукції досягло 90 млрд. дол. США у 2009 році. Близько 40% ПІІ у низько-вуглецеві проекти, що фінансувалися протягом 2003-2009 років, здійснювалися у країнах, що розвиваються, причому 10% таких інвестицій генерувалося транснаціональними компаніями з країн з перехідною економікою та країн, що розвиваються [7].

Національна політика сприяння інвестиціям у зелену економіку повинна передбачати не тільки створення рамкових умов для реалізації бізнесом своїх можливостей, захисту прав інвесторів та узгодження іноземних інвестицій з національними стратегіями розвитку, але й провадження відповідної промислової політики – створення кластерів у зелених секторах для кращого використання робочої сили і природних ресурсів, поширення технологій шляхом зміцнення зв'язків ТНК з місцевими підприємствами.

Створення нових компаній чистої енергетики здебільшого пов'язано з дослідженнями і розвитком новітніх технологій, створенням демонстраційних зразків та доведенням до стадії зрілості. Для нових високотехнологічних компаній найбільш критичним є період становлення,

проведенні даних заходів в комплексі.

Бібліографічний список

1 Гилязов Т.Ф. Методологические подходы к решению организационно-экономических проблем повышения нефтеотдачи пластов на предприятиях нефтедобывающего комплекса: дис. канд. экон. наук: 08.00.05 / Гилязов Тимур Филаритович. – Москва, 2010. – 153 с.

2 Султанов А.С. Обоснование комплексного планирования геолого-технических мероприятий с учетом их взаимовлияния / А.С. Султанов, М.Н. Ханипов, А.В. Насыбуллин, Р.З. Саттаров // Нефтепрмислово дело. – 2011. – №5. – С. 13-17.

3 СОУ 11.1-00135390-010:2011 Організація і процедура управління роботами, які виконують бригади поточного і капітального ремонту свердловин. Розроблено ЦНЕСД І НДПІ ПАТ “Укрнафта”.

4 Капырин Ю.В. Анализ эффективности интенсификации добычи нефти на примере скважин НГДУ “Сергиевскнефть” / Ю.В. Капырин, Е.И. Храпова, В.Я. Шпан // Нефтяное хозяйство. – 2004. – №9. – С. 99-101.

АЛЕКСАНДРОВ Д.В.

Наук. керів.: Сияєва Л.В., д.е.н., проф.

ДВНЗ "Відокремлений підрозділ Запорізького інституту економіки та інформаційних технологій",
м. Мелітополь

СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНІ ОСОБЛИВОСТІ ЛЮДСЬКИХ РЕСУРСІВ В УКРАЇНІ

Досліджено соціально-психологічні особливості людських ресурсів в Україні, запропоновано певні шляхи покращання їх ментальності.

Актуальність. Поняття «людські ресурси» відображає головне багатство будь-якого суспільства, складає основу його відтворення і розвитку. Поняття «людські ресурси» є більш широким, ніж «трудові ресурси» і «персонал», оскільки розкриває сукупність соціокультурних характеристик і особово-психологічних властивостей людей. Специфіка людських ресурсів, на відміну від всіх інших видів ресурсів (матеріальних, фінансових, інформаційних тощо), полягає в наступному: люди наділені інтелектом; як інтелектуальні істоти люди здатні до постійного самовдосконалення і саморозвитку; люди свідомо обирають певний вид діяльності (виробничої або невиробничої, розумової або фізичної), переслідують певні цілі [1].

Збагнути особливості мислення, ментальності, глибинних потреб й

збільшення темпів видобутку вуглеводнів до базового рівня. Додатковим критерієм для вибору і проведення інтенсифікації є результати гідродинамічних досліджень свердловини. Однак вибрати свердловини, які задовільняли б усім критеріям практично неможливо. Тому до переліку свердловин, в яких планується проведення ОПЗ, включаються свердловини з високим вмістом води в продукції [4].

Основними показниками технологічної ефективності інтенсифікації видобутку є коефіцієнт успішності, середня і максимальна тривалість ефекту, загальна і питома кількість додатково видобутої нафти. Технологічний ефект методів дії на ПЗП по групі свердловин, так як і по окремій свердловині, оцінюють за весь період роботи свердловин (свердловини) із дебітом, що вищий базового.

Так, на родовищах ПАТ “Укрнафта” у 2010 р. було реалізовано 50 технологій з інтенсифікації видобутку нафти і газу, відповідно до яких проведено 271 свердловино-операцій, з них 241 на видобувних свердловинах з коефіцієнтом успішності 90%.

Обсяг додаткового видобутку нафти з конденсатом з врахуванням перехідного технологічного ефекту становив у 2010 р. 253903,2 т, в т.ч. конденсату – 19354 т, причому 82267,1 т нафти з конденсатом (або 32,4%) отримано в результаті обробок, які проведені у 2010 р. Частка додаткового видобутку нафти з конденсатом від загального видобутку по ПАТ “Укрнафта” склала 10,0%. Зазначимо, що в розрізі НГВУ частка додаткового видобутку нафти з конденсатом значно відрізняється від середньої, так для НГВУ західного регіону вона знаходилася на рівні від 19,8% (БНГВУ) до 26,2% (ДНГВУ), для НГВУ східного регіону – від 4,0% (ЧНГВУ) до 11,4% (ПНГВУ).

Найбільша частка серед технологій з інтенсифікації у кількості свердловино-операцій належить кислотним обробкам (31,1%), технологіям з ліквідації вуглеводневих забруднень (24,7%), обробці свердловин з використанням розчинів ПАР (17,5%). Відповідно зазначені технології поряд із технологіями гідравлічного розриву пласта та обмеженням водоприпливу у видобувні свердловини забезпечують найбільший додатковий видобуток нафти та економічний ефект. Найменша частка серед технологій, що впроваджуються у ПАТ “Укрнафта”, належить комбінованим методам обробки ПЗП та обробки з використанням коливань різної частоти.

Таким чином, комплексний підхід до вирішення оптимізаційних задач по вибору методів інтенсифікації дозволить зменшити ризики проведення ефективних заходів, призведе до раціональної розробки родовищ і вироблення запасів родовищ України. Врахування взаємовпливу проведених заходів може призвести до виникнення синергетичного ефекту з видобутку нафти, при якому сумарний додатковий видобуток нафти, отриманий в результаті окремо проведених заходів буде меншим, ніж при

який вимагає значних коштів для доведення реальності їх концепції бізнесу, у той час як економічна віддача від інноваційного проекту може бути отримана здебільшого на останніх етапах його реалізації, коли налагоджується серійне виробництво продукції. На цих етапах основну роль грають інвестиції венчурного капіталу та інституційних інвесторів (пенсійних, страхових фондів, тощо). На останньому етапі розвитку «зеленого» бізнесу відбувається фінансування активів через залучення публічного капіталу на фондових ринках.

Держава підтримує такі проекти шляхом співфінансування через різні інститути фінансування розвитку (банки розвитку, венчурні фонди та компанії) та використання механізмів державно-приватного партнерства з чітким розподілом ризиків та вигод від реалізації проектів між державою і приватними виконавцями.

На Міжнародному енергетичному форумі-виставці «World Future Energy Summit», що відбувся в АБУ-ДАБІ, Генеральний секретар Організації Об'єднаних Націй (ООН) Пан Гі Мун проголосив 2012 рік Міжнародним роком сталої енергетики для всіх [8].

Створена у 2009 році генеральним директором ЮНІДО п. Канде Юмкеллою Консультативна група з енергетики та зміни клімату (AGECC) поставила дві сміливих, але досяжних до 2030 року цілі - всеохоплюючий доступ до сучасних джерел енергії та 40-відсоткове зростання ефективності використання енергії. Для досягнення цих цілей необхідно акумулювати 35 млрд. доларів на рік протягом наступних 20 років - загалом 700 млрд. доларів. Це лише три відсотки від прогнозованого Global Investment Energy за той же період. Країнам пропонується взяти на себе зобов'язання щодо продуманих інвестицій.

Отже, зелений бізнес – це у першу чергу комерційна діяльність, спрямована на отримання прибутків. У короткостроковому періоді створення доданої вартості завжди буде мати більший пріоритет порівняно з пріоритетами зменшення впливу на довкілля та оптимізації використання ресурсів за інших рівних умов. Проте бажання зберігати та зміцнювати конкурентні позиції на ринках спонукає компанії до вибору довгострокових стратегій, які враховують перспективи розширення ринків для екологічних товарів та послуг, можливості впровадження та здешевлення новітніх екоефективних технологій, зменшення цін на енергоресурси з відновлюваних та альтернативних джерел. У стимулюванні цих процесів важливу роль грають національні уряди через впровадження відповідних стандартів та регуляторних актів, розширення обсягів фінансових ресурсів на дослідження, розвиток і демонстрацію переваг нових технологій, зменшення субсидій на постачання і використання викопного палива – основного джерела забруднень.

Бібліографічний список

1. UNIDO, General Conference Thirteenth session, Vienna, 7-11 December 2009 Forum on industrial development issues Issues paper by the Secretariat Distr.: General 28 October 2009. – с.6.
2. Перспективы энергетических технологий 2006. В поддержку Плана действий «Группы восьми». Сценарии и стратегии до 2050 г. ОЕСР/МЭА, WWF России (пер. на русский язык). М.: 2007. – 586 с.
3. Green Paper. A European Strategy for Sustainable, Competitive and Secure Energy. Brussels, 8.3.2006. COM(2006) 105 final. - <http://ec.europa.eu>.
4. The European Strategic Energy Technology Plan/ Towards a low-carbon future. European Union, 2010. - <http://setis.europa.eu/>.
5. Research and Innovation for Germany. High-Tech Strategy. Results and Outlook. Federal Ministry of Education and Research. 2009 - www.e-fi.de.
6. Степаненко Б.В. Фінансування зеленого бізнесу у контексті забезпечення сталого розвитку / Степаненко Б.В. // Актуальні проблеми економіки – 2010 - № 12 – с. 76.
7. World Investment Report 2010. Investing in a Low-carbon Economy. United Nations 2010. – www.unctad.org/wir.
8. [http://www.unido.org/index.php?id=7881&tx_ttnews\[tt_news\]=850&cHash=f160cd2d5384f734eb5b44efae2ee2a9](http://www.unido.org/index.php?id=7881&tx_ttnews[tt_news]=850&cHash=f160cd2d5384f734eb5b44efae2ee2a9).

ИЛЬНИЦКИЙ Ю.И., ст. 42 гр. ФМЭ

Науч. руков.: Марчак О.М., к.п.н.

ГБУЗ "Одесский национальный экономический университет",

г. Одесса

THE PROBLEM OF MANAGEMENT PERSONNEL LABOUR STANDARDIZATION

Выявлены проблемы нормирования труда управленческого персонала, которые характерны для промышленных предприятий Украины. Это такие проблемы как: несоответствие работ выполняемых управленческим персоналом их функциям, дублирование отдельных управленческих функций, устареванием нормативной базы, неэффективное использованием рабочего времени.

The article reveals the problems of management personnel labour standardization, which are typical for industrial enterprises in Ukraine. Among them: discrepancy between the works performed by management personnel of their job description, duplication of some administrative functions, obsolescence of the regulatory framework and inefficient use of working time.

Relevance. The problems of labour regulation had come to the fore in

складно побудованих високо неоднорідних багатосарових покладів та покладів вуглеводнів, що вступили у пізню та завершальну стадії розробки, тому принципово важливим є науково-обґрунтований вибір технологій та свердловин для впровадження методів інтенсифікації видобутку вуглеводнів.

На кожному етапі розробки родовища, при оцінці економічної ефективності його експлуатації, необхідно враховувати особливості даного етапу [1]. Розробку нафтових родовищ поділяють на стадії, що відображають режими роботи пласта. На початковій стадії розробки для нафтогазовидобувного підприємства важливо отримати високі дебіти з метою зменшення терміну окупності капітальних вкладень у розвідку і облаштування родовища. Тому доцільним є застосування таких технологій як гідророзрив пласта та буріння горизонтальних стовбурів свердловин.

Однак при форсуванні відборів нафти, з впевненістю можна прогнозувати зниження коефіцієнту вилучення нафти. З метою уникнення негативних наслідків, пов'язаних із зменшенням коефіцієнту вилучення, рекомендується виконувати відповідні вимоги, а саме, забезпечувати максимально ефективні норми відбору, при яких видобуток нафти і газу із свердловини проводиться без втрат енергії колектору та незадіяних нафтових запасів [1]. Наступні стадії розробки родовища характеризуються зростаючими темпами зниження продуктивності раніше пробурених та введених в експлуатацію свердловин. Виникає необхідність підтримання пластового тиску. Тому поряд з бурінням нових свердловин перед нафтогазовидобувними підприємствами постає задача відновлення продуктивності видобувних та досягнення необхідної приймальності нагнітальних свердловин з допомогою кислотних обробок, повторних ГРП, обмеження водопритоку у видобувні свердловини, ліквідації вуглеводневих забруднень, обробки з використанням коливань різної частоти та ін.

Таким чином, методи підвищення нафтовіддачі чітко розподіляються за стадіями розробки родовища, відповідно і оцінка їх ефективності буде відрізнятися. Недоцільно оцінювати, а тим більше порівнювати, гідророзрив пласта в щойно пробуреній свердловині та свердловині, що знаходиться на стадії зниження продуктивності.

Як правило, заходи з інтенсифікації на свердловині плануються без врахування впливу та інтерференції заходів, проведених на сусідніх свердловинах ділянки [2]. У зв'язку з цим існує гостра проблема, що полягає у виробленні нових підходів до обґрунтованого та оптимального планування заходів із врахуванням взаємовпливу різноманітних методів дії на ПЗП, проведених у сусідніх свердловинах.

Згідно СОУ [3] основним критерієм при виборі об'єктів для інтенсифікації є зниження дебіту свердловини по нафті і рідині протягом останнього періоду (шести місяців експлуатації), або необхідність

2-4% товарообороту країни, тоді як за кордоном – до 40% товарообороту.

Висновки. Таким чином, незважаючи на низку негативних факторів, франчайзинг продовжує розвиватися в Україні доволі динамічно. Український ринок стає привабливим як для іноземних франчайзерів, так і для вітчизняних. Для того щоб система франчайзингу працювала ефективно, необхідно подолати такі стримуючі механізми: недосконалість законодавчої бази, відсутність у підприємців досвіду роботи за франчайзингом, несумлінне ставлення до виконання договірних зобов'язань і чужої інтелектуальної власності, низький рівень розвитку банківського кредитування.

Бібліографічний список

1. Бедринець М.Д. Франчайзинг: світовий досвід і перспективи розвитку в Україні. - Фінанси України. - 2008.- №2.- С. 96 - 104.
2. Сайт Асоціації франчайзингу в Україні // www.franchising.org.ua/.
3. Franchising.ua Портал ідей для бізнесу //<http://franchising.ua/>.

ІВАНЧЕНКО І.М.,

Наук. керів.: Витвицький Я.С., д.е.н., проф.

ДВНЗ "Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу",
м. Івано-Франківськ

МЕТОДИ ІНТЕНСИФІКАЦІЇ ВИДОБУТКУ НАФТИ НА НАФТОВИХ РОДОВИЩАХ УКРАЇНИ

Рассмотрены основные положения научно-обоснованного выбора технологий и скважин для проведения методов интенсификации добычи нефти на месторождениях Украины.

В даний час в Україні більшість нафтових родовищ знаходяться на пізній стадії експлуатації, запаси яких за критеріями рівня виснаження, обводнення продукції, в'язкості, погіршених колекторських характеристик порід належать до категорії важковидобувних. Для підтримки рівня видобутку нафти на належному рівні необхідне постійне проведення різних геолого-технічних заходів (ГТЗ). Дані заходи є основним інструментом для інтенсифікації видобутку нафти на пізній стадії розробки родовищ. Витрати на проведення заходів з інтенсифікації видобутку вуглеводнів складають значну частину витрат при експлуатації родовищ, тому моніторинг їх ефективності та оптимального планування є актуальними для нафтогазовидобувних управлінь.

Досягнення максимальних коефіцієнтів вилучення вуглеводнів та збільшення поточних обсягів видобутку ускладнюються при розробці

recent years among the most important elements of the personnel management system. This is due to the need to improve the efficiency of the labour potential of employees to optimize their quantitative and professional structure, and the in-time adjustments to the personnel requirements, based on market conditions. Much more attention is paid to the labour estimation of management personnel. Management is characterized by a high intelligence degree in solving the control problems.

The specificity of labour management staff is that they don't material values, but provide the conditions for their production and own the special object of labour - the information which underlies some of the works, which can be defined as a management function. This implies that the management function is the primary object of the management labour estimation.

The aim of the study. The development of guidelines for improving the standardization of management personnel labour for enterprises, operating in a socially oriented market economy on the theoretical and methodological ground and practical recommendations. The implementation of the studies objectives determines the formulation and solution of the following tasks:

-Clarify the role of labour regulation of industry in a socially oriented market economy;

-Identify the major factors affecting the regulation of labor management personnel in industrial plants;

- Identify the main directions of improving the management labour estimation at domestic plants in a socially oriented market economy.

The main part. If you want to make good use of your time, you've got to know what's most important and then give it all you've got. *Lee Iacocca*

The ingenuity and experience of each new generation or even every decade transmit more sophisticated methods. This combination of practical and traditional knowledge and skills is the main asset (potential) of each employee's professional. Therefore, the experienced managers openly confront the aim of better and economical work performance for their employees.

The problem facing the management company is to encourage the best initiative display of every employee. On the other hand, it's difficult for manager to achieve any tangible manifestation of this initiative from their employees if he doesn't give them more of what they normally get from their employers. Thus, the best type of business management is one which employees demonstrate their initiative and get back certain social encouragement from their managers. For the implementation of scientific management, it's important to compile a set of traditional knowledge and skills possessed by its employees, and then classify them, edit and combine all this knowledge in rules, laws and practices. In addition, the management company assumes many responsibilities. Among them:

• developing the scientific foundation that makes it possible to replace the old traditional methods with the new science;

- coordinating cooperation between the individual links of production towards to a common goal;

- in accordance with the principles of evidence-based division of labor and responsibility between workers and management the latter takes over those functions he does best, instead of delegating them to their employees.

The organizational subsystem of labor standardizing is divided into centralized and decentralized system. It's preferable to use a centralized one to achieve equal stress on the work standards carried out in similar organizational and technical conditions, to eliminate subjective approach in solving the problems of standardizing and reward, to create the preconditions of modern information technologies and specialized software practice.

Improving labour standardizing of management personnel it's appropriate to carry out the following requirements:

- innovating the existing management systems;
- harmonizing the components of the labour standardizing subsystem and its inclusion into the overall management structure;
- using an improved methods and tools of standardizing;
- developing of participatory management that allows each employee to participate in labour organization and valuation;
- conducting regulation of the management personnel labour for adjustment of labour functions in specific organizational and technical conditions with the use of functional labour analysis.

The key condition of successful labour standardization is the development of effective motivational systems for workers engaged in labour standardizing, and those executors who deal with management functions. These include:

- ✓ The moral encouragement;
- ✓ Rotation of personnel;
- ✓ Creative self-realization;
- ✓ Involvement in Corporate Governance (participation);
- ✓ Training, retraining and skills development;
- ✓ Improving the labour organization;
- ✓ The use of non-standard forms of employment.

The implementation of these directions provides labour attractiveness for management personnel and its consolidation in the enterprise provides the stability of the group, allows more efficient use of the enterprise staff.

When you create an incentive system you should implement the strict regulation of the employee duties and the results of their operations, which help to determine the type and the size of the incentive; to develop a creative approach in further employee remuneration.

Conclusions. Thus, we can draw the following conclusions:

The management personnel labour in modern conditions other than mental, creative and unstable, is more entrepreneurial, innovative and informationally-communicative.

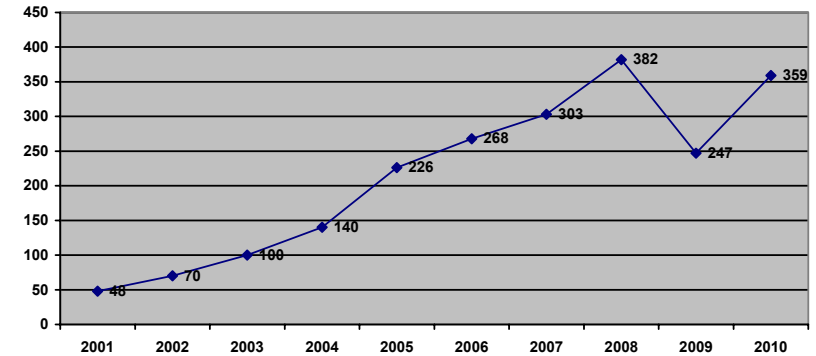


Рисунок 1. Ріст кількості франчайзерів в Україні по рокам [2]

За регіональним розподілом найбільш привабливими для франчайзерів є Київ, міста з населення біля мільйону і західна Україна (Рис. 2). Критеріями такого поділу стали: акумуляція коштів, доходи та обізнаність населення, рівень ведення бізнесу, досвід співпраці з іноземними компаніями, наявність великих торговельних та бізнес центрів.

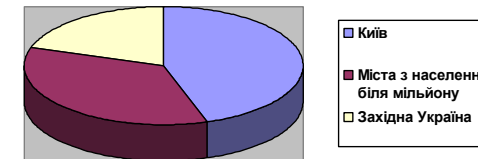


Рисунок 2. Регіональний розподіл уподобань франчайзерів

До загроз розвитку франчайзингу в Україні можна віднести:

- ✓ криза у Європі;
- ✓ законодавчі проблеми (відсутність нормативно-правових актів, які безпосередньо регулюють франчайзингові відносини, складний процес реєстрації договору комерційної концесії);

- ✓ високі ставки кредитування;
- ✓ орендні ставки;
- ✓ недостатньо розвинена бізнес-освіта.

Можливості та перспективи:

- ✓ низька конкуренція;
- ✓ наявність «незайнятих галузей»;
- ✓ оборот франчайзингу в Україні на даний момент 1-2 млрд. доларів,

перевищували певної межі [3].

Проблеми та перспективи розвитку франчайзингу як бізнес-концепції розглядали у своїх працях зарубіжні та вітчизняні вчені та практики: Кошелеві Є.Г., Ляшенко В.І., Ширококова Н.М., Дідик М.Ж., Андрощук Г., Денисюк В. та ін.

Одним з ключових понять в системі франчайзингових відносин є франшиза (франчайзинговий пакет), тобто повна бізнес-система, включаючи посібники по веденню робіт, програмне забезпечення, документацію та інші матеріали, які франчайзер передає франчайзі. Наявність франшизи дозволяє останньому працювати достатньо ефективно, навіть при відсутності попереднього досвіду та знань в певній сфері бізнесу [1].

Найбільш відомими франчайзерами в світі є MCDonald's, Coca-Cola, Ford, Hilton, Burger King, Mexx, Hilton, Pepsi Co, Coffee House, Subway та інші. На українському ринку представлені як іноземні, так і вітчизняні франчайзери, доля останніх приблизно 50%. Найбільш популярними в Україні є франшизи з інвестиціями приблизно в 20 тис. доларів, окупністю до 18 місяців та з невеликими площами.

Найбільш розвинені види франчайзингу в Україні:

- ✓ товарний (Mexx, Pierre Cardin, «Провокація»);
- ✓ громадське харчування (Subway, Burger King, «Челентано», «Шоколадниця»);
- ✓ послуги населенню (мережі хімчисток, салонів краси, туристичні агентства);
- ✓ виробничий (Coca-Cola).

В Україні франчайзинг почав розвиватися з середини 1990-х років, проте особлива активність спостерігалась починаючи з 2004 року. До 2008 року кількість франчайзерів збільшувалась в середньому на 20% за рік. З 2009 по 2010 рік відбувається різке падіння показників і подальше поступове підвищення (Рис. 1).

The role of labour regulation in the economic activity of enterprises has been defined. Currently expanding sphere: regulation of labour, which provides taking over the quality of management decisions based on better use of information technology, the implementation of participatory management in organization, evaluation of the work, innovation, increasing the work substance.

It was revealed that the work of management personnel is different from the labour of other categories of staff and requires a special approach to its valuation.

References

1. Омельченко И.Б. Нетрадиционный метод нормирования численности управленческого персонала. // Кадры предприятия. – 2004. – №4.
2. Зоткина Н.С. Проблема совершенствования нормирования управленческого труда и численности работников предприятия. // Евразийский международный научно-аналитический журнал.
3. Цыганкова И.В. Нестандартная занятость и качество трудовой жизни молодежи / И.В. Цыганкова; федер. агентство по образованию, ГОУ ВПО «Омский государственный технический университет». М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2008. — 256 с.
4. Чиждва Л.С. Развитие трудового потенциала: обоснование стратегии / Л.С. Чиждва // Человек и труд. № 1. - С. 48-53.
5. Groover M.P. Work Systems: The Methods, Measurement & Management of Work. Lenigh: Prentice Hall Publishing, 2007. - P. 536.
6. Ross J. Occupational Therapy and Vocational Rehabilitation. NY: Wiley-Interscience, 2008.-P. 178.
7. [Интернет ресурс] http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Evd/2011_1/33.pdf О. В. Чумаченко, Т. С. Шульгіна.

СЕМЕНЮК А.Я., асп.,
Наук. керів.: Ноздріна Л.В., к.е.н., доц.
ДВНЗ "Львівська комерційна академія",
м. Львів

ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ERP-ПРОЕКТІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Запуск нового бізнесу, чи розвиток нових напрямів діяльності багато підприємств розпочинає саме з установки системи управління ресурсами підприємства (ERP). Нюанси пов'язані з ефективністю ERP-проектів досліджені ще недостатньо. Метою доповіді є представлення моделі оцінювання ефективності ERP-проекту методами нечіткої логіки.

Актуальність. Щоб отримати конкурентну перевагу мінливого

ринкового середовища, підприємству вже недостатньо мати найсучасніші засоби виробництва - необхідно також володіти сучасними технологіями та системами управління, що дають можливість швидко реагувати та підлаштовуватись під зміни. Саме тому запуск нового бізнесу, чи розвиток нових напрямів діяльності багато підприємств розпочинає саме з установки системи управління ресурсами підприємства (системи планування ресурсів підприємства, ERP).

Проблеми розробки систем та методів впровадження ERP-проектів, були висвітлені в роботах як західних Д.О'Ліррі, Т. Мейора, А. Коберна так і українських вчених А. Матвієнка, М. Матвеева, Ю. Румянцева. Але нюанси пов'язані з ефективністю ERP-проектів досліджені ще недостатньо. З огляду на це тема статті є актуальною.

Мета дослідження. Передбачає представлення моделі оцінювання ефективності ERP-проекту в умовах неусталених господарських систем методами нечіткої логіки. Доцільність використання методів нечіткої логіки пояснюється тим, що початкові дані для вимірювання рівня ефективності ERP-проекту є неточними.

Основна частина. Найкращим інструментом для впровадження ERP-систем в умовах ринкової економіки є проект. Впровадження ERP - системи – досить витратний, тривалий і ризикований проект. Крім того, його економічний ефект стає очевидним далеко не відразу, і, більше того, проблематичний для підрахунку. Згідно з результатами дослідження, проведеному компанією Panorama Consulting Group, понад 50% компаній, що реалізують ERP-проекти, у результаті одержують не більше третини тієї користі для бізнесу, на яку вони розраховували на початку

Для розробки моделі оцінювання ефективності ERP-проекту була створена анкета експертної оцінки запропонованих рішень. Усі наступні кроки по розробці моделі обґрунтовані думкою експертів. Вхідними даними нашого дослідження стали показники ефективності ERP-проекту, які були отримані від менеджерів ERP-проектів і прокласифіковані згідно критерію "тенденція змін".

В результаті було виділено 4 групи показників:

- 1) *X* - показники «збільшення» (значення яких збільшилося);
- 2) *Y* - показники «зменшення» (значення яких зменшилося);
- 3) *Z* – загальні (оптимізуючі) показники
- 4) *W* – фінансові показники.

Органічний взаємозв'язок між вхідними змінними, класами вхідних змінних і вихідною змінною було зображено у вигляді узагальненого дерева логічного виведення (рис.1), де *E* (ефективність ERP-проекту) – вихідна змінна; *X*, *Y*, *Z*, *W* - класи вхідних змінних; x_i , y_j , z_k , w_s – вхідні змінні, віднесені до класів *X*, *Y*, *Z*, *W*.

Оцінювання показників лінгвістичної змінної *E* - «ефективність ERP-проекту» здійснювалося за чотирибальною шкалою: e_1 - низька

Бібліографічний список

1. ДТЕК - <http://www.dtek.com/uk/home> - Назва з екрана.

НІКОЛЕНКО А.Г., ст. гр. 3437

Наук. керів.: Іртищева І.О., д.е.н., проф.

ДВНЗ "Національний університет кораблебудування ім. адмірала Макарова", м. Миколаїв

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ РИНКУ ФРАНЧАЙЗИНГУ В УКРАЇНІ

Изучены особенности рынка франчайзинга в Украине, проанализированы проблемы кризисного периода, перспективы и тенденции развития в 2012 году.

Актуальність. В сучасних умовах посилення конкуренції на внутрішніх ринках та обмеженості фінансових можливостей для підприємств франчайзинг виступає ефективним механізмом поєднання переваг малого та великого бізнесу.

Мета дослідження. Аналіз особливостей ринку франчайзингу в Україні.

Основна частина. Сучасний процес становлення і розвитку малого бізнесу відбувається в умовах різкого обмеження фінансових ресурсів державного та місцевого бюджетів, відсутності дієвої системи фінансування, кредитування і страхування підприємницької діяльності. Важливого значення в такій ситуації набуває встановлення тісної взаємодії малого і великого підприємництва з метою розв'язання спільних проблем їх функціонування.

Такою формою фінансової підтримки з боку великих підприємств є система франчайзингу. Саме вона дає можливість об'єднати переваги малого та великого бізнесу, а також значно підвищити підприємницьку ініціативу.

Франчайзинг - це форма співпраці між юридично та фінансово незалежними сторонами (компаніями та/або фізичними особами), в рамках якої одна сторона (франчайзер), що володіє успішним бізнесом, відомою торговою маркою, ноу-хау, комерційними таємницями, репутацією та іншими нематеріальними активами, дозволяє іншій стороні (франчайзі) користуватися цією системою на погоджених умовах.

Сам термін "франчайзинг" походить від французького іменника "franchise", що буквально означає - пільга, вільність, привілей. В епоху середньовіччя цей термін означав надання прав громадянства іноземцеві певною країною, чи містом, згодом - умови страхового договору, за якого страхувальник звільнювався від відшкодування збитків, коли вони не

вказував на наявність прибутку, однак оскільки у 2009-10 р. він був від'ємний, збиток підприємства перевищує позиковий капітал - в 2010 р. на 1 грн. позикового капіталу припадало 2,08% збитку. Це свідчить про неефективність залучення позикових коштів, а отже їх залучення було недоцільним.

Коефіцієнт рентабельності оборотних активів шахти протягом 2006-2008 рр. вказував на достатній об'єм прибутку по відношенню до використовуваних шахтою оборотних засобів. Однак його від'ємна величина свідчить про неефективність використання оборотних активів протягом 2009-2010 рр. Коефіцієнт рентабельності необоротних активів характеризує, наскільки ефективно підприємство використовує основні фонди та інші необоротні активи. Його динаміка по шахті аналогічна до динаміки коефіцієнта рентабельності оборотних активів.

Показник прибутку на інвестований капітал свідчить про ефективність основної діяльності в 2006-08 рр. та її неефективність в 2009-2010 рр., оскільки знову ж таки вказує на наявність збитків.

Отже, проаналізувавши рентабельність ПАТ «Шахта «Комсомолец Донбасу», можна відмітити неефективність її діяльності протягом 2009-2010 рр. Тому виникає загроза можливого банкрутства шахти. Для оцінки вірогідності банкрутства використаємо п'ятифакторну модель Альтмана (табл. 2), оскільки саме ця модель дає достатньо точний прогноз ймовірності банкрутства з часовим інтервалом 1-2 роки.

Таблиця 2

П'ятифакторна модель вірогідності банкрутства Альтмана (Z-рахунок Альтмана) для ПАТ «Шахта «Комсомолец Донбасу»

	X1	X2	X3	X4	X5
Величина за 2010 г.	0,2078	-0,1210	0,0012	0,6334	0,6632
Множник	1,2	1,4	3,3	0,6	1,0
Проміжний розрахунок	0,249	-0,169	0,004	0,380	0,663
Показник	$Z = 1,13 < 1,8$				

Оскільки показник менший за число 1,8, то, згідно із моделлю Альтмана, шахта «Комсомолец Донбасу» має дуже високу вірогідність банкрутства, що свідчить про необхідність невідкладних дій для покращення ситуації і виходу хоча б на рівень беззбитковості.

Висновки. ПАТ «Шахта «Комсомолец Донбасу» є нерентабельною, оскільки в останні роки генерує збиток і знаходиться на межі банкрутства. Основним шляхом підвищення рентабельності може стати зниження собівартості вугілля за рахунок підвищення як якості, та і кількості видобутку, а також розширення ринків збуту.

ефективність; e2 - середня ефективність; e3 - ефективність вище середньої; e4 - висока ефективність. Відповідно інші лінгвістичні змінні X, Y, Z, W оцінюються аналогічними чотирма термами (Н – низький рівень, С – середній, вС – вище середнього, В – високий).

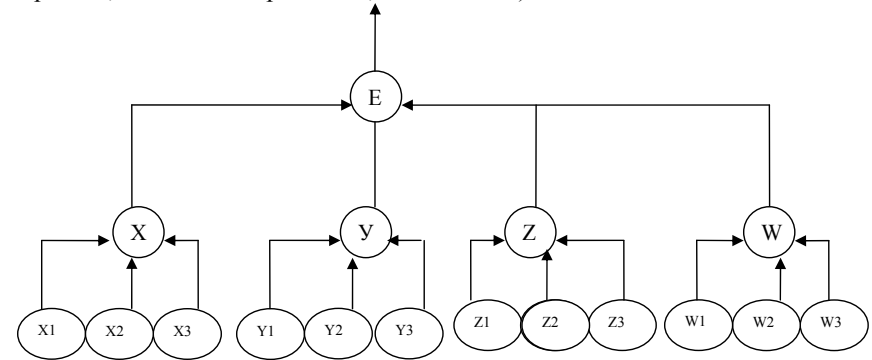


Рисунок 1. Узагальнене дерево логічного виведення

Користуючись нечіткими термами, знання про співвідношення було подано у вигляді бази знань, що дозволяє визначити рівень показника E за максимумом функції належності. Наприклад, умовою високої ефективності (e4) ERP-проекту (E) є вислів: ЯКЩО(X=B)I(Y=B)I(Z=B)I(W=B)АБО(X=B)I(Y=B)I(Z=вC)I(W=вC)АБО(X=B)I(Y= вC)I(Z=B)I(W=B)АБО(X= вC)I(Y=B)I(Z=B)I(W=вC)...., ТОДІ E= e4.

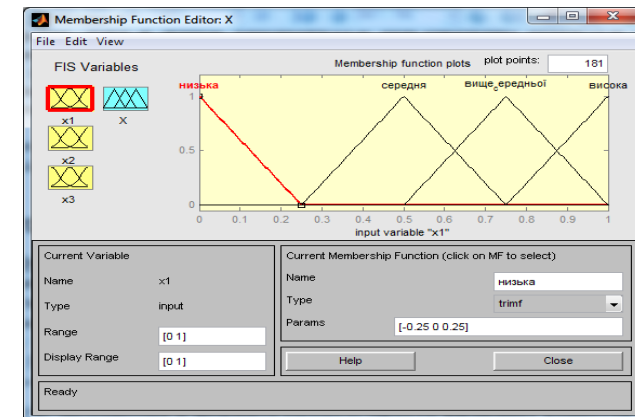


Рисунок 2. Редактор функції приналежності для змінної X
Реалізація моделі нечіткого виведення оцінювання ефективності

ERP-проекту здійснювалася в MatLab, в модулі Toolboxes на основі фазифікованих даних. Для кожної змінної була обрана трикутна функція приналежності і описана база правил. Було отримано результат у FIS редакторі для кожної агрегованої змінної (рис.2).

Контрольний приклад підтвердив правильність запропонованої методики, бази правил для нечіткого виведення і показав, що ефективність реалізованого ERP-проекту знаходиться на середньому рівні ($E=0,5$).

Висновки. Таким чином запропонована методика визначення рівня ефективності ERP-проектів методами нечіткої логіки може бути використана менеджерами проектів, топ-менеджментом підприємств, на яких запроваджена ERP-система, для аналізу результатів проекту. Методи нечіткої логіки дозволяють оптимізувати швидкість прийняття рішень щодо ефективності проекту і одночасно забезпечити точність оцінок.

Бібліографічний список

1. Д.О'Лірі. ERP-системи. Сучасне планування та управління ресурсами підприємства. Вибір, впровадження, експлуатація //Москва: Вершина.- 2004.
2. М.С. Сявавко. ІС "Нечіткий експерт"//Львів: Видавничий центр Львівського національного університету ім. І.Франка.-2007).
3. Л.В. Ноздріна. Управління проектами//Київ: Центр учбової літератури.- 2010).

КИРКІЛАН А.В., ст. 41 гр. ФМЕ
Наук. керів.: Марчак О.М., к.п.н.
ДВНЗ "Одеський національний економічний університет",
м. Одеса

ТЕНДЕНЦІЇ ТА НАСЛІДКИ ВІДТОКУ МОЛОДИХ ФАХІВЦІВ ЗА КОРДОН

У статті вивчено основні тенденції та мотиви виїзду молоді за кордон на основі даних соціологічних досліджень, які проводилися на Україні, та проведеного автором опитування студентів ОНЕУ. Запропоновано способи вирішення виявлених у ході дослідження проблем.

Постановка проблеми та актуальність теми. На сьогоднішній день в Україні сукупність існуючих факторів призвели до того, що молодь нашої країни перестає сподіватися на краще життя у своїй країні і все частіше замислюється щодо переїзду за кордон.

На нашу думку, за даних обставин особливої актуальності набуває вивчення проблеми еміграції молодих людей за кордон. Адже молодь є

2008 р. В посткризові роки прибуток знизився майже вдвічі, проте позначилася тенденція до його росту.

Таблиця 1

Показники рентабельності ПАТ «Шахта «Комсомолец Донбасу» в 2006-10 рр.

№ п/п	Показник	Значення показників по рокам				
		2006	2007	2008	2009	2010
1	Коефіцієнт рентабельності продажів (ROS), %	27,44	31,20	32,76	16,47	18,02
2	Коефіцієнт рентабельності операційної діяльності, %	-23,85	-27,69	-33,07	-10,73	-10,90
3	Коефіцієнт рентабельності власного капіталу (ROE), %	8,29	10,18	5,17	-7,48	-2,47
4	Коефіцієнт рентабельності позикового капіталу (DFL), %	10,79	9,47	3,64	-6,16	-2,08
5	Коефіцієнт рентабельності необоротних активів (RFA), %	5,64	5,39	2,50	-4,29	-1,42
6	Коефіцієнт рентабельності оборотних активів (ROA), %	27,88	54,34	14,92	-15,88	-5,56
7	Прибуток на інвестований капітал (ROIC), %	10,63	4,82	2,77	-3,52	-1,38

Коефіцієнт рентабельності операційної діяльності показує прибуток від понесених витрат на виробництво продукції. Значення цього показника в динаміці є від'ємним, що свідчить про перевищення витрат над прибутками шахти. Проте з 2009 р. (не беручи до уваги незначне збільшення в 2010 р.) коефіцієнт знижується, що свідчить про скорочення розриву між прибутком і витратами, хоча останні все ще продовжують переважати.

Коефіцієнт рентабельності капіталу визначає ефективність усього майна підприємства. Коефіцієнт рентабельності власного капіталу показує долю прибутку у власному капіталі, що вкладений в компанію її акціонерами. Згідно з показниками табл. 1 до 2009 р. шахта була прибутковою, однак в 2009 і 2010 р. її збитки почали перевищувати власний капітал - в 2010 р. на 1 грн. власного капіталу припадало 2,47% збитку. В цих умовах зникає зацікавленість акціонерів у вкладанні грошей в шахту, оскільки немає винагороди за ризик інвестування в неї.

Коефіцієнт рентабельності позикового капіталу в докризовий період

КУНЦІНА Д.С., гр. 0503-Б
Наук. керів.: Музиченко Г.Г., к.е.н., доц.
ДВНЗ "Донецький національний університет",
м. Донецьк

АНАЛІЗ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ШАХТ ДОНЕЦЬКОГО РЕГІОНУ НА ПРИКЛАДІ ПАТ «ШАХТА «КОМСОМОЛЕЦЬ ДОНБАСУ»

Проаналізовано діяльність підприємства ПАТ «Шахта «Комсомолец Донбасу» з точки зору її результативності. Запропоновано можливі напрямки подальшої дії у ситуації, що склалася.

Актуальність. Україна належить до провідних країн світу за рівнем видобутку вугілля, проте значно відстає від них за економічними показниками розвитку вугільної галузі. Ефективність діяльності більшості шахт залишається низькою. Особливо ці проблеми стосуються Донецького регіону - як найбільшого постачальника вугілля.

Мета дослідження. Проаналізувати результативність діяльності ПАТ «Шахта «Комсомолец Донбасу», визначити ймовірність його банкрутства, розробити рекомендації щодо підвищення ефективності діяльності.

Основна частина. ПАТ «ДТЕК Шахта «Комсомолец Донбасу» є одним з найбільших виробників енергетичного вугілля не тільки в Донецькій області, а й в Україні. Оцінку діяльності шахти доцільно проводити через розрахунки показників рентабельності. Безумовно, існує велика кількість показників, що дозволяють провести аналіз усіх аспектів функціонування підприємств, проте саме рентабельність дозволяє оцінити прибутковість компанії. Рентабельність дає уявлення про співвідношення прибутку з іншими величинами, які впливають на операційну діяльність підприємства та його фінансові результати, мають найбільший вплив на формування прибутку.

Варто відмітити, що на платоспроможність і фінансову стійкість підприємства впливає його здатність отримувати прибуток. У цьому зв'язку показники рентабельності виступають як першочергові у порівнянні з показниками ліквідності, оборотності та ін. Тому роздивимося коефіцієнти рентабельності ПАТ «Шахта «Комсомолец Донбасу» у ретроспективі (табл. 1).

Коефіцієнт рентабельності продажів показує, скільки прибутку припадає на кожну одиницю реалізованої продукції. Оптимальне значення цього показника дорівнює 0,1 (10%), при цьому чим вищий показник, тим краще. Бачимо, що для шахти «Комсомолец Донбасу» коефіцієнт рентабельності продажу протягом 2006-10 рр. був вищий за нормативне значення. Однак зростання прибутку підприємства відбувалося лише до

важливою складовою сучасного українського суспільства, визначальним фактором соціально-економічного прогресу.

Мета дослідження. Дослідження основні тенденції, причин та наслідків відтоку молодих людей за кордон у масштабах усієї країни та на прикладі студентів ОНЕУ.

Основна частина. Однією з найгостріших проблем молодіжного ринку праці на сьогодні є міграція молодих людей. Через погані умови праці, відсутності перспективи подальшого росту та гідної оплати праці молоді люди (у тому числі високоосвічені фахівці) все частіше виїжджають працювати за кордон [1, С. 173].

Аналіз, проведений центром «Софія» у березні 2011р. серед 2022 респондентів віком від 18 років в Україні під назвою «Український характер», вказує на те, що чим молодше респондент, тим частіше він виказує бажання виїхати з країни. Серед молоді віком 18-29 років показник готовності до еміграції складає 50,4%, а віком 30-39 років – 42,4% [3].

Так, за даними Державного комітету статистики, кількість вибулих за кордон молодих людей у 2010 р. була найбільша у віковій групі 25-29 років та склала 1925 осіб, а найменша – серед молоді 15-19 років (771 особа). Це зумовлено тим, що молоді люди у віці 25-29 років є найбільш мобільною групою молодого населення [4].

Згідно з підсумками опитування «Молодь України 2010» серед усіх респондентів закордоном встигло побувати лише 25%. Працювати за кордоном українська молодь бажає значно більше, ніж навчатись. При цьому, для 26% опитуваних не є важливим, за якою спеціальністю працювати за кордоном, і тільки 19% бажають працювати лише за фахом, а 44% респондентів взагалі не замислюються над працевлаштуванням в інших країнах [5, С. 227].

На нашу думку, особливу увагу на міграційні орієнтації необхідно звертати в більшій мірі у студентів ВНЗ, тому що вони є найбільш мобільною групою населення, студенти знаходяться на етапі вибору свого життєвого шляху, що може вплинути на їх рішення щодо еміграції, та найголовніше – це майбутні кваліфіковані кадри країни, у розвиток яких держава вклала значні ресурси і планує отримати максимальний ефект. Так, нами було проведено дослідження серед студентів ОНЕУ «Перспективи розвитку молодого фахівця на ринку праці України і можливість виїзду за кордон. Думка сучасного студента», згідно якому 6,5% виїздили за кордон з метою тимчасового працевлаштування за різними програмами (такими як Work & Travel, AU-pair та ін.), а 7,5% задля вивчення мови або навчання в інших країнах. Лише 26,9% опитаних відмітили, що не мають бажання їхати закордон, а 32,4% навпаки хотіли б виїхати на постійне місце проживання, 30,6% - з метою тимчасового працевлаштування та найменша кількість (20,4%) – з метою навчання в університеті іншої країни. Основними причинами бажання виїхати з

України студенти відмітили більш низький рівень життя в Україні (50,9%) та більш перспективи працевлаштування та кар'єрного росту в зарубіжних країнах ніж в Україні (19,4%). Таким чином, негативні міграційні тенденції спостерігаються як серед молоді усієї України в цілому, так і серед студентів ОНЕУ.

Сьогодні студенти і випускники вузів мають чудову можливість пройти стажування за кордоном за своєю спеціальністю і одночасно удосконалити знання іноземної мови. За даними відділу міжнародних зв'язків ОНЕУ за останні 3 роки за різноманітними програмами виїхало 206 студентів, з них у 2009р. – 30 осіб, в 2010р. – 85 студентів та в 2011 вже виїхало 91 студент, а значить спостерігається тенденція росту популярності таких програм. Найбільш поширеними програмами в університеті є: навчання по програмі подвійних дипломів, служби академічних обмінів, різноманітні міжнародні конференції та семінари. Найбільш поширеною програмою обміну серед студентів усієї країни є програма міжнародних студентських обмінів-стажувань «Work & Travel USA» [9].

Таким чином, стажування за кордоном є значним чинником розвитку людського капіталу. Але для того, щоб це впливало на розвиток країни, держава повинна активно сприяти поверненню студентів в Україну та їх працевлаштуванню для застосування здобутого досвіду та навичок на українських підприємствах.

До позитивних аспектів міграції молоді слід віднести те, що вона сприяє підвищенню життєвого рівня і уникнення бідності, розвитку професійних здібностей.

Але здебільшого міграція молодих фахівців призводить до низки негативних наслідків, серед яких визначимо такі: втрачання країною трудового потенціалу та висококваліфікованих працівників, коштів, які мали б надходити в бюджет через оподаткування, погіршення демографічної ситуації (так як виїжджає населення репродуктивного віку); молодь, працюючи не за спеціальністю, втрачає здобуті навички та вміння, а молодь, яка працевлаштована нелегально за кордоном, стає незахищеною від неправомірних дій роботодавців та ін.

Для вирішення виявлених аналізом проблем необхідно здійснювати заходи у напрямку регулювання зовнішніх міграційних процесів молоді.

Здебільшого ці заходи повинні бути спрямовані на захист молодих людей, які працевлаштовуються за кордоном, а саме: удосконалення законодавства України з питань міграції й статистики міграційних процесів; приєднання України до багатосторонніх міжнародних договорів щодо міграції; створення програм соціального захисту та забезпечення рівних прав та можливостей молодих українців, які виїхали та перебувають за кордоном; боротьба з нелегальною трудовою міграцією; подальша активна діяльність уряду направлена на протидію торгівлі

Рассчитаем ожидаемую прибыль за год

$$0,0354 \cdot 132500000 = 4690500 \text{ евро} . \quad (2)$$

Тогда срок окупаемости проекта составит

$$250000000 \div 4690500 = 53 \text{ года} . \quad (3)$$

Таким образом, в результате введения для гелиоэнергетики «зеленого» тарифа срок окупаемости проекта составит 5 лет, что на 48 лет быстрее чем без него. Кроме того, ожидаемый срок эксплуатации ГелЭС парка составляет 25 лет, и отсутствие особого тарифа сделало бы невозможным реализацию проекта. При этом прибыль целесообразно определить в расчете на киловатт в час. При применении «зеленого» тарифа она составляет 0,3773 евро/кВт ч, без него - 0,0359 евро/кВт ч. Таким образом, зеленый тариф для ГелЭС повысил потенциальную прибыльность на 951,25%.

Выводы. Таким образом, в ходе проведенного исследования была выявлена высокая рентабельность инвестиционных проектов, увеличение прибыльности на 951,25% в сфере гелиоэнергетики в Украине вследствие государственной поддержки данного сектора. Высокий уровень тарифных ставок в Украине может вызвать "бум" в солнечной энергетике, который может обеспечить выполнение всех целей, поставленных правительством и впоследствии гелиоэнергетика может стать одним из важнейших инструментов повышения энергетической безопасности страны.

Библиографический список

1. Байкалов В. Активация Ключева. – Режим доступа: <http://www.ostro.org/articles/article-348301/print.html> - Название с экрана.
2. Соломко И. Деньги из солнца.– Режим доступа: <http://korrespondent.net/business/economics/1330916-korrespondent-dengi-iz-solnca-ukrainskaya-stanciya-pererabotki-solnechnoj-energii-stala-povodom-dlya> - Название с экрана.

Таблица 1

Сравнительная характеристика действующих тарифов на электроэнергию на 2012 год

ГелЭС (солнечные ЭС)	ЭС на биотопливе	ВЭС	Малые ГЭС (до 10000 кВт)
0,4653 евро/кВтч	0,1239 евро/кВт ч	От 0646 до 0,1131 евро/кВт ч	0,0775 евро/кВт ч

По «зеленому» тарифу государство обязывает энергетиков дороже покупать все, что вырабатывает солнечная фабрика. Привлекательные тарифы могут обеспечить стремительное развитие возобновляемой энергетики в Украине так же, как это происходило в Западной Европе.

В декабре 2011 года введена в эксплуатацию ГелЭС в пос. Перово АР Крым мощностью 100 МВт, которая будет запущена на полную мощность весной 2012 года. Эта станция стала второй по мощности действующей фотоэлектрической электростанцией в мире. Мощность «Перово» эквивалентна пиковым нагрузкам в энергосистеме рядом расположенного Симферополя. Инсталляция из 440 тысяч наземных фотоэлектрических (PV) модулей на площади в более чем 200 га будет ежегодно производить 132,5 млн. кВт ч экологически чистой электроэнергии. Работа парка "Перово", по данным Activ Solar позволит сократить выбросы углекислого газа на 105 тыс. т в год.

Исходные данные для расчета. Размер инвестиционного проекта солнечной электростанции «Перово» – 250 млн. евро. Пиковая мощность - 100 МВт. Срок окупаемости 5 лет. Плановый уровень производства электроэнергии в год 132 500 000 кВт/ч.

Следовательно, плановый уровень производства электроэнергии за 5 лет составит $132\,500\,000 \cdot 5 = 662\,500\,000 \text{ кВт/ч}$

Стоимость «зеленого тарифа» 0,4653 евро/кВтч. При этом целевая прибыль для окупаемости инвестиции:

$$1 \text{ кВт/ч} = 250\,000\,000 \text{ евро} : 662\,500\,000 = 0,3774 \text{ евро/кВтч}.$$

Себестоимость составит

$$1 \text{ кВт ч} = 0,4653 \text{ евро/кВтч} - 0,3774 \text{ евро/кВтч} = 0,0879 \text{ евро/кВтч}.$$

Сравним эффективность данного проекта в случае применения «зеленого тарифа» ВЭС в Украине (см. табл. 1). Учитывать стандартные цены на электроэнергию традиционных видов электростанций нецелесообразно, т.к. они не обладают настолько идентичными показателями эффективности и экологичности, как ВЭС и ГелЭС

$$0,1233 - 0,0879 = 0,0354 \text{ евро/кВтч}. \quad (1)$$

людьми та захист української молоді від попадання в подібну ситуацію.

Іншим напрямком регулювання міграційних настроїв молоді повинно бути забезпечення повернення молодих фахівців, які виїхали за різноманітними програмами або на тимчасове працевлаштування, до України.

Висновки. В наш час молодь є найбільш вразливою та незахищеною ланкою на ринку праці. Першочерговим завданням держави на сьогодні стає забезпечення усестороннього розвитку молодих людей, створення усіх можливостей для застосування своїх здібностей молодими фахівцями у процесі праці, а також можливостей отримання гідної оплати праці та досягнення гідного рівня життя молоді України.

Бібліографічний список:

1. Лібанова Е.М. Молодь та молодіжна політика в Україні: соціально-демографічні аспекти. — К.: Інститут демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи НАН України, 2010. — 248 с.
2. Дослідження «Український характер», центр «Софія», березень 2011/ Режим доступу: www.zn.ua/SOCIETY/.
3. Офіційний сайт Державного комітету статистики України - www.ukrstat.gov.ua.
4. Балакірева О.М., Бондар Т.В. Молодь України: спосіб життя та ціннісні орієнтації, квітень 2010р. // Український соціум. – 2010. - № 4 (35) - с.201-230.
5. Звіт відділу міжнародних зв'язків ОНЕУ «Виїзд студентів ОНЕУ за міжнародними програмами у 2009 – 2011 рр.».

КРИКУНЕНКО Д.О., асп.

Наук. керів.: Мартякова О.В., д.е.н., проф.

ДВНЗ "Донецький національний технічний університет", м. Донецьк

САМОАКТУАЛІЗАЦІЯ, ЯК ФАКТОР ФОРМУВАННЯ КРЕАТИВНОСТІ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВ

Теоретично обґрунтовано взаємозв'язок самоактуалізації особистості та процесу розвитку креативності. Самоактуалізація може виступати фактором впливу на процес формування креативності персоналу.

Актуальність. В умовах сучасних соціальних трансформацій підвищується роль активного ставлення суб'єкта до свого розвитку, важливе значення набуває усвідомлення людиною того, що саморозвиток

може стати рушійною силою процесу формування креативності. Варто відмітити, якщо на Заході робітник чітко усвідомлює необхідність саморозвитку, то персонал більшості вітчизняних підприємств нейтрально ставиться до питання самоактуалізації. Таким чином, втрачається можливість використання потужного механізму вдосконалення.

Актуальність вивчення проблеми самоактуалізації в науці пояснюється недостатньою розробленістю її методології, загальних концептуальних основ та зв'язку з процесом формування креативності особистості. Незважаючи на пильну увагу до проблеми самоактуалізації, появою нових підходів до її вирішення, вона залишається слабо вивченою і оцінюється як сучасна проблема, яка може стати інструментом впливу на креативність персоналу вітчизняних підприємств.

Різні аспекти становлення особистості, з позицій самоактуалізації, досліджувалися такими вченими: А. Маслоу [5;6], С.Л. Рубинштейн [8], Д.А. Леонтьев [4], Коростылева Л.А. [2], J.G. Ford [9], C.R. Rogers [10], W. Tageson [11].

Мета дослідження. Встановлення взаємозв'язку між самоактуалізацією, як фактору підвищення креативності та процесом формування креативності персоналу

Основна частина. Важлива роль у дослідженні креативності належить відомому американському психологу А. Маслоу, що задав прагматичний критерій успішності для оцінки ступеня самоактуалізації, як зовнішнього прояву креативних процесів. Мабуть, теорія самоактуалізації А. Маслоу, могла б стати узагальненням теорії діяльності, інтерес до якої серед дослідників, спалахнув з новою силою [7;1;3].

Абрахам Маслоу охарактеризував самоактуалізацію, як бажання людини стати тим, ким вона може стати. Особистість, яка досягла цього рівня розвитку, намагається повністю використати свої таланти, здібності та внутрішній потенціал. Самоактуалізуватися - означає стати тією людиною, якою ми можемо стати, досягти вершини власного потенціалу, який в свою чергу безпосередньо пов'язаний і з потенціалом творчим.

Маслоу зробив припущення, що більшість людей, потребують внутрішнього вдосконалення і шукають його. Його власні дослідження привели до висновку, що спонукання до реалізації наших потенціалів природно і необхідно. І все ж тільки деякі, як правило, обдаровані люди досягають її. Можна з впевненістю стверджувати, що багато людей просто не бачать свого потенціалу. Це положення пов'язане з нерозумінням користі самовдосконалення.

Самоактуалізація не обов'язково повинна приймати форму творчих зусиль, що виражаються у створенні певного інтелектуального продукту. Варто відзначити, що будь-який працівник підприємства здатний актуалізувати свій внутрішній потенціал, виконуючи найкращим чином ту роботу, яка на нього покладена його службовими обов'язками. При цьому,

на прикладі проекту «Перово» компанії Activ Solar, аналітичний розрахунок ефективності проекту.

Основная часть. Гелиоэнергетика является перспективным направлением в Украине как для инвесторов, так и для государства. Для Украины характерен широкий пояс высокого уровня иррадиации, причем гораздо выше, чем у признанного мирового лидера этой отрасли - Германии. Такая ситуация привела к тому, что значительное место в развитии альтернативных источников энергии занимает гелиоэнергетика, которую активно внедряет на рынке Украины австрийская компания Activ Solar Holding, которая в 2011 году завершила строительство и ввела в эксплуатацию три фотоэлектрические станции. Всего Activ Solar построили 90% всех гелиоэнергетических мощностей страны. Также украинский рынок заинтересовал Sharp, Schneider Electric и Renewable Energy Corp.

Правительство в Налоговом кодексе до 2020 года аннулировало налог на прибыль от продажи энергии из возобновляемых источников, предприятия освобождены от уплаты НДС и таможенных пошлин. Верховная Рада в июле 2010 года законодательно уменьшила арендную плату за землю для объектов возобновляемой энергетики на 70%.

Государственный «Ощадбанк» в 2011 году выделил 2,6 млрд. грн. инвестиций на развитие солнечной энергетики. Таким образом, государство проинвестировало более половины введенных в строй в прошлом году 100 МВт мощностей солнечной генерации. Это больше, чем за тот же период на свои производственные потребности получили все облэнерго страны вместе (речь идет о сумме в 2,5 млрд. грн.).

Примером прямой государственной поддержки гелиоэнергетики является ОАО «Завод полупроводников», принадлежащий Activ Solar, которому 200 млн грн. были выделены в 2010 г. из госбюджета в рамках программы господдержки инновационного развития экономики. Эти средства предназначены для погашения процентных выплат по банковским кредитам, привлеченным предприятием под закупку оборудования для производства поликристаллического кремния мощностью 13 тыс. т в год.

Государство в рамках поддержки развития альтернативной энергетики ввело «зеленые тарифы», которые намного превышают установленные для традиционных тепловых и атомных электростанций. При этом тарифы по солнечной электроэнергии являются самыми дорогими 0,4653 евро/кВт ч (привязка к курсу евро для страхования валютных рисков) (табл.1).

работников формируется нацеленность лишь на получение материального вознаграждения за труд. Но в последние несколько лет проводятся исследования для создания модели мотивации персонала специально для украинских предприятий.

Хотелось бы верить, что все многообразие возможностей мотивации и применение зарубежного опыта стимулирования найдет свое отражение в системах управления персоналом на каждом предприятии Украины и поможет значительно повысить эффективность и результативность управления человеческим капиталом. Ведь невозможно эффективно управлять организацией, не добившись вовлеченности всего персонала, которая, в свою очередь недостижима без мотивации. Ведь мотивация, как процесс побуждения себя и других людей к деятельности для достижения целей, имеет большое значение в трудовой жизни людей.

Библиографический список

1. Магура М.И. Управление мотивацией персонала [Электронный ресурс]– Режим доступа: <http://www.gkmim.ru/index.php?area=publication&pub=96>.
2. Голубева Ю.А. От теории к практике. Мотивация персонала в Siemens [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://businesscasesstudies.co.uk/siemens/motivation-within-a-creative-environment/introduction.html>.
3. Мотивация персонала: украинский и зарубежный опыт [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.prostobiz.ua/biznes/upravlenie_biznesom/stati/motivatsiya_personala_ukrainskiy_i_zarubezhnyy_opyt.

ГРИГАЛАШВИЛИ А.Г., ст. гр. 0503-Б
Науч. руков.: Музыченко А.Г., к.э.н., доц.
ГВУЗ "Донецкий национальный университет",
г. Донецк

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ГОСУДАРСТВА И БИЗНЕСА В СФЕРЕ ГЕЛИОЭНЕРГЕТИКИ В УКРАИНЕ

Проведен анализ взаимодействия государства и бизнеса в сфере альтернативной энергетики, а также расчёт эффективности государственного содействия в этой сфере на примере реализации парка ГелЭС «Перово» компанией Activ Solar.

Актуальность. Гелиоэнергетика является важной составляющей энергобезопасности Украины, а также экологической ситуации и охраны природных ресурсов.

Цель исследования. Анализ взаимодействия государства и частных компаний в сфере альтернативной энергетики в Украине в целом, а также

необходимо враховать, что специфичні форми самоактуалізації дуже різноманітні. Саме на цьому, вищому рівні ієрархії потреб, люди найсильніше відрізняються один від одного.

В роботі [6], яка ведеться протягом декількох десятиліть, дослідження креативності обговорюються в рамках комплексного підходу до вивчення творчості. Проблема креативності - це проблема формування креативної особистості.

У наукових роботах наведених вище наголошується, що при проведенні польових досліджень, науковцям не вдалося виявити вирішальний фактор, що зумовлює виникнення креативності, який превалював би над іншими прийнятими до уваги факторами. Тим не менш, креативність, є важливою рисою самоактуалізованих людей, які реалізували особистісні, притаманні саме цій конкретній людині потенціали і не втратили при цьому унікальності. Креативний людина здатна на прояв різноманітної поведінки в тій, чи іншій ситуації.

Можна з упевненістю зазначити, що на шляху формування креативності персоналу, самоактуалізація може виступати ефективним фактором можливого впливу, здатним доповнити процес розвитку кожного працівника підприємства.

Висновки. В даній науковій статті було проаналізовані сучасні тенденції, пов'язані з дослідженням проблеми самоактуалізації особистості. Нами теоретично обґрунтовано взаємозв'язок самоактуалізації та процесу розвитку креативності. Встановлено, що самоактуалізація може виступати потужним фактором впливу на процес формування креативності персоналу підприємств.

Бібліографічний список

1. Громько Ю.В. Деятельностный подход: новые линии исследований / Ю.В. Громько // Вопросы философии, 2001. — № 2. — С. 116-123.
2. Коростылева Л.А. Пути профессиональной и личностной самореализации человека / Л.А. Коростылева, Н.Е. Кравченко. С-Пб.: ЦИПКО, 1997.
3. Лазарев В.С. Кризис «деятельностного похода» в психологии и возможные пути его преодоления / В.С. Лазарев // Вопросы философии, 2001. — № 3. — С. 33-47.
4. Леонтьев Д.А. Что такое экзистенциальная психология? / Д.А. Леонтьев // Психология с человеческим лицом: гуманистическая перспектива в постсоветской психологии / Под ред. Д.А.Леонтьева, В.Г. Щур. М.: Смысл, 1997. С. 156-77.
5. Маслоу А. Мотивация и личность / А. Маслоу. — СПб.: Евразия, 1999. — 478 с.
6. Маслоу А. Дальние пределы человеческой психики / А. Маслоу. — СПб.: Евразия, 1997. — 430 с.

7. Розин В.М. Ценностные основания концепций деятельности в психологии и современной методологии / В.М. Розин // Вопросы философии, 2001. — № 2. — С. 96—106.

8. Рубинштейн С.Л. О личностном подходе // Психология личности в трудах отечественных психологов / Сост. Л.В.Куликова. СПб.: Питер, 2000. — С. 29.

9. Ford J.G. The temperament/actualization concept: a perspective on constitutional integrity and psychological health / J.G. Ford // J. of Humanistic Psychology, 1995. — № 1. V. 35. — P. 57-77.

10. Rogers C.R. The actualizing tendency in relation to «monives» and to consciousness // Nebraska symposium on motivation / M.R. Jones (ed.). Lincoln, NB: University of Nebraska Press, 1966. Voll. 11. P. 1—24.

11. Tateson W. Humanistic psychology: a synthesis. Homewood (Ill.): The Dorsey Press, 1982.

Ing. LUCIE KUČEROVÁ, Ing. MICHAELA BARTOŠÍKOVÁ
 Jaromír Lazar doc. Dr. Ing.
 Institute of Economics and Control Systems,
 Faculty of Mining and Geology,
 VŠB – Technical University of Ostrava

EVALUATION OF AN INDUSTRIAL ENTERPRISE BY THE SELECTED METHOD

One of the possible solutions to the debtor's bankruptcy provided by the Insolvency Act is to use the institute of reorganization. According to the Insolvency Act the reorganization is defined as the gradual satisfaction of creditors' claims, while preserving the debtor's business. The permission of reorganization of the debtor's business is subject to the preparation of a reorganization plan describing all measures to be taken, in order to reorganize the debtor's business. The article deals with the processing and quantification of measures to reorganize the business operations. It analyses the data recorded on found out investment costs, operating costs and revenues, using net present value methods, the profitability index and payback period to assess the proposed project. It assesses, whether the revenues from the proposed investment are sufficient, and ensure adequate satisfaction of the creditors.

Key words: insolvency, net present value, profitability index

The timeliness. The operation of industrial enterprises has its specifics, it concerns particularly their assets and capital structure. Industrial enterprises are an integral part of industrial chains. Demand for their products thus often depends on the size of demand for final products (e.g., decrease in housing construction will affect the demand for building materials and many other products) and has a low price elasticity (a reduction in the prices of construction materials does not imply a sharp rise in

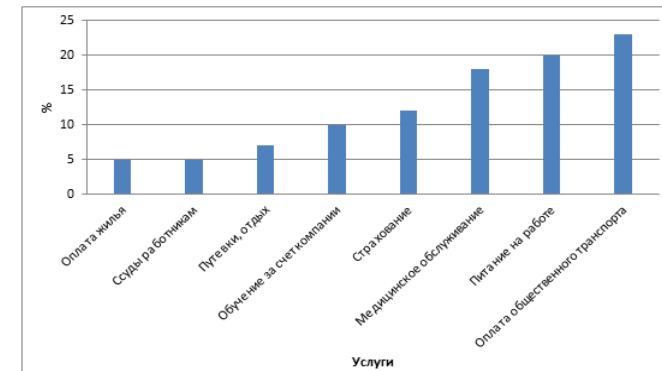


Рисунок 1. Основные составляющие компенсационного пакета компании Siemens

Заинтересованность работников в работе в организации и ее успешной экономической деятельности тем выше, чем больше количество предоставляемых льгот и услуг, в том числе прямо не прописанных в действующем законодательстве. Такая политика может обеспечивать дополнительный доход работников в случае невысокого уровня заработной платы.

Выше представленную методику мотивации персонала недавно внедрила украинская компания «Киевстар». В компании каждый сотрудник принимается на должность, обязанности которой четко определены должностными инструкциями и для которой установлен определенный уровень зарплаты (грейд). Все выплаты в компании происходят совершенно легально с уплатой соответствующих налогов, и таким образом сотрудник «Киевстар» легко может использовать еще и такие дополнительные возможности, как банковское кредитование, пенсионное обеспечение и т.п. [3]. И данные методы дают результаты – компания является лидером на рынке мобильной связи в Украине. Но выше представленный пример скорее исключение из правил. Основной сегмент украинских предприятий остается неприбыльным.

Выводы. Таким образом, первоочередными задачами украинских предприятий являются повышение производительности труда и удержание высококвалифицированных рабочих и специалистов. На данном этапе развития экономики и в связи с непростым финансовым положением большинства украинских предприятий, используемые системы мотивации и стимулирования персонала имеют ограниченный набор факторов воздействия на производственное поведение персонала. Меньше уделяется внимания методам нематериальной мотивации, хоть и очень важно учитывать психологические аспекты мотивации рабочих, соответственно у

разрешил данному человеку повторить эти действия в будущем и послужит примером всему трудовому коллективу. При такой мере мотивации улучшается ответственность работников за свои действия, и дисциплинированность в целом всего трудового коллектива.

2. Денежные выплаты за выполнение поставленных целей.

Это наиболее распространенный тип мотивации. Такие выплаты осуществляются при соответствии работника некоторым заранее установленным критериям. Среди них могут быть экономические показатели, показатели качества, оценка сотрудника другими лицами. Каждая компания устанавливает собственные критерии такого рода. Но в любом случае такие поощрения дают стимул сотрудникам к повышению своей квалификации и значимости в работе данной компании.

3. Выплаты к заработной плате для стимулирования здорового образа жизни работников.

Это выплаты в виде денежного вознаграждения за отказ от курения, сотрудникам, не пропустившим ни одного рабочего дня в течение года по причине болезни, работникам, постоянно занимающимся спортом.

4. Специальные индивидуальные вознаграждения — это специальные премии, выплачиваемые за владение навыками, необходимыми компании в данный момент.

5. Социальная политика организации — также важнейший инструмент экономического стимулирования:

Во-первых, в организации реализуются льготы и гарантии в рамках социальной защиты работников (социальное страхование по старости, по случаю временной нетрудоспособности, безработицы и другие), установленные на государственном или региональном уровне.

Во-вторых, организации предоставляют своим работникам и членам их семей дополнительные льготы, относящиеся к элементам материального стимулирования, за счет выделенных на эти цели средств из фондов социального развития организации. Широко известен «компенсационный пакет», применяемый зарубежными компаниями, но не имеющий широкой практики в Украине. Например, основные составляющие пакета крупной компании Siemens, и средний процент выделения средств представлены на диаграмме (2).

construction) [1].

The investigated company deals with the processing of recycled rubber. If a creditor submits the proposal for insolvency proceedings against the company by reasons of a long-term default, the court may decide after evaluating the evidences of its bankruptcy. Since the company is interested in continuing its activities, it seeks the permission to resolve the bankruptcy by reorganization. It is therefore necessary to submit at the creditors' meeting a proposal for a new project, which should help the company to repay its liabilities and ensure business operations for the next years. The company wants to push through the plan to produce from used tires, tiles used for leisure time. The products will be designed for sports grounds, recreation and reconditioning facilities, playgrounds, gyms, fitness centres, pedestrian zones, terrace facing, balconies and swimming pools. Furthermore, the products will find the use as a floor covering of public spaces with extreme loads in commercial and entertainment centres, recreational areas etc. In order this project was approved, the company will need a calculated project, presenting creditors the company's plans and grounding them by factual calculations.

Objective. Create a proposal for a new project, which should help the company to repay its liabilities and ensure business operations for the next years.

Table 1

Tab. 1 Calculation						
1.	Year:	0	1	2	3	4
1	Capital contribution	6,499				
2	Revenues		36,837	40,520	44,573	49,030
3	- depreciation		552	1,126	1,127	1,127
4	- other costs		32,575	37,342	41,682	46,524
5	Gross profit (profit before tax) (line 2 - line 3 - line 4)		3,709	2,051	1,764	1,379
6	- Tax (line 5 * tax rate)		816	451	388	303
7	Net profit (profit after tax) (line 5 - line 6)		2,893	1,599	1,376	1,076
8	+ Depreciation (line 3)		552	1,127	1,127	1,127
9	Cash flow (line 7 + line 8)		3,446	2,727	2,503	2,202
10	Interest rate in %		12	12	12	12
11	Discount rate $(1 / ((1 + \text{interest rate}/100)^{\text{raised to a power of current year}}))$		0.89	0.79	0.71	0.63
12	Present value (discounted cash flow) (line 9 * line 11)		3,076	2,174	1,782	1,399
13	Net Present Value (ČSH, or NPV) (line 1 + line 12)		-3,423	-1,249	532	1,932
	Profitability Index (PI) (Čl.12/-1.1)	8,431	/	6,499	=	1.30

Source: inherent processing

Analysis. In the table (Tab. 1) only lists the resulting values, because the range of the article does not allow to state the input data.

As it is evident from the calculation, the **net present value** of the investment

is a positive value (assuming a payback period of 3 years), thus according to the theoretical bases it is possible to accept the proposed project. The **profitability index** is greater than one, therefore according to this criterion the project can be approved. Under the given parameters, the **payback period** of the project should be 2-3 years, the project will earn in the third year over half a million crowns, and in the fourth year nearly two million. The **internal rate of return** of the project was calculated to 26.74 %. The calculation was performed using the function "rate of return" in MS Excel. It is thus higher than the required rate of return. So it would be possible to accept the project according to this criterion, too.

Conclusion. According to all the investment assessment criteria, the proposed project could be accepted. However, it should be noted that the evaluation works with certain assumptions, which in reality need not necessarily occur. It concerns in particular the assumption of the volume of sales. The project assumes that all the production will be sold for fixed prices. Such ideal conditions do not occur at any time. It is necessary to take into account the market situation of particular product, product demand and market position of the product (whether it is new, luxury goods, goods subject to fluctuations in demand, and whether it is a classic product that customers will always buy). The major disadvantage of this concrete type of product (rubber tiles for leisure time) is its price, although it corresponds to the product quality, and the fact that the rubber tiles belong rather to top-quality products. It is therefore possible that customers take advantage of cheaper alternatives. Furthermore, the creditors themselves must approve, whether such rate of return of the project will be enough to cover their outstandings.

Acknowledgement. The authors of this paper would like to express their sincere thanks to the Ministry of Education for funding the project, MŠMT SP2012/22, 'Application of Mathematical Modelling of Economic Processes for Identification of the Best Method of Financing Extraction, Processing, and Exploitation of Minerals for Building Industries'.

References

1. Machková H. Mezinárodní marketing. [International Marketing.] // Grada Publishing. – 2009.- P. 45–55.
2. Synek M. et al. Podniková ekonomika. [Business Economics.] //C.H. Beck. – 2007. - P. 126 – 131.
3. Act No. 182/2006 Coll., on Bankruptcy and Its Resolution (Insolvency Act), as amended.
4. Act No. 586/1992 Coll., on Income Tax, as amended.

достигают максимальных результатов деятельности и занимают стабильное положение на рынке. Таким образом, изучение проблем мотивации персонала на украинских предприятиях является актуальной темой.

Цель исследования. Изучение проблем украинских предприятий в сфере управления персоналом, выдвижение ряда решений.

Основная часть. К сожалению, в Украине, обладающей значительным в мире кадровым и интеллектуальным потенциалом, компании недостаточно используют инструменты, связанные с повышением мотивации сотрудников, делая основной акцент на «манипулировании зарплатой»: повышая или понижая в зависимости от успехов структуры на рынке. Таким образом, на украинских предприятиях, сложилась такая ситуация, что наших людей можно мотивировать только деньгами, что деньги – это самый главный мотиватор. Но это в корне неправильно – зарубежные компании уже много лет эффективно используют нематериальные системы мотивации своих сотрудников. Так Кристер Ферлинг, шведский специалист, являющийся и консультантом по управлению, и руководителем высшего звена, рассказывает о шведской компании SKF, которая имеет штат в 200 тысяч человек, работающих в Швеции и в десятках стран за ее пределами. Когда в ходе проекта по изучению мотивации у людей выясняли, что их мотивирует, то практически во всех странах этот список был одинаковым. Всегда на первом месте среди мотивирующих факторов была команда, рабочая группа, в которую входит человек. На втором – то, насколько интересной для него является, выполняемая работа. На третьем месте стоял такой мотивирующий фактор, как способность контролировать свою работу, уровень самостоятельности в работе. Зарплата шла только на седьмом месте [1].

На украинских предприятиях, особенно государственных, не всегда высокий размер заработной платы мотивирует потенциальных сотрудников. Это связано с тем, что государство устанавливает минимальный размер заработной платы за месяц, и в таком случае сотрудник знает, что при любой эффективности он будет получать установленную ставку. В таком случае, о какой мотивации деятельности может идти речь?

Руководителям украинских предприятий следует серьезно задуматься над повышением качества своих работников и внедрять опыт зарубежных компаний в украинских реалиях. К наиболее эффективным мерам мотивации за рубежом относят следующие:

1. Наказание как средство мотивации работников.

Основная цель наказания — это недопущение действий, которые могут принести вред фирме. То есть наказание ценно не само по себе, как «месть» за неправильные действия подчиненного, а как барьер, который не

рынка.

Библиографический список

1. Алексей Ковалев. Управление кредитными рисками в России и зарубежный опыт // журнал "Финансовый директор", 2007. №4.
2. Слобода Л.Я. Удосконалення корпоративного ризик-менеджменту в банках України [Електронний ресурс]// Вісник Хмельницького національного університету, 2010. Режим доступа:http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vchnu_ekon/2010_3_2/068-072.pdf.
3. Організація системи ризик-менеджменту в банках України [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://ekonomist.kiev.ua/studentu/organizaciya-sistemi-rizik-menedzhmentu-v-bankah-ukraini.html>.
4. Печалова М.Ю. Организация риск-менеджмента в коммерческом банке [Електронний ресурс]// Менеджмент в России и за рубежом, 2001. №1. Режим доступа: <http://www.cfin.ru/press/management/2001/pechalova.shtml>.

СТУКАНОВА Е.Ю., ст. гр. ЭКИ-09а

Науч. руков.: Беличенко А.Ф., к.э.н., доц.

ГВУЗ "Донецкий национальный технический университет",
г.Донецк

ПРОБЛЕМЫ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА НА УКРАИНСКИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Изучены проблемы мотивации персонала на предприятиях Украины, проанализирован опыт зарубежных стран в сфере мотивации, предложены пути решения проблем.

Актуальность. Перед всеми предприятиями в условиях рыночной экономики стоят похожие задачи: получение максимальной и долгосрочной прибыли, стойкое развитие, обеспечение преимуществ над конкурентами. Но если одни предприятия достигают значительных успехов в решении этих задач и становятся лидерами рынка, то другие – вынуждены постоянно бороться за выживание или даже исчезают. И, к сожалению, таких предприятий на Украине большинство. Возникает вопрос: за счет чего лучшие предприятия достигли своего успеха, и что должны делать другие предприятия, чтобы стать на одном уровне с лидерами? Как показывает опыт – максимальные результаты организации зависят не только от использования современных технологий производства, а от качественной и эффективной мотивации персонала. Предприятия, которые стимулируют своих сотрудников, находят к каждому сотруднику индивидуальный подход - довольно быстро

КУБІНІЙ В.В., асп.

НІГМАТУЛЛІНА Е.Р., ст. гр. ЕП-51

РІШКО В.А., викл.

Наук. керів.: Кубіній Н.Ю., проф.

ДВНЗ "Ужгородський національний університет",

м. Ужгород

РОЗВИТОК ЛЮДИНИ ЯК ОСНОВА ІННОВАЦІЙНОГО ПРОГРЕСУ

Визначено значення інновацій, роль людини в інноваційній діяльності, проаналізовано напрямки, які надають людині можливість найкращого розвитку.

Актуальність. Головним фактором, що забезпечує конкурентоспроможність країни, регіону чи підприємства в сучасних умовах виступає впровадження інновацій. Саме тому, важливим є визначення значення інновацій та ролі людини у здійсненні інноваційної діяльності.

Мета дослідження. Основною метою дослідження є визначення ролі та впливу людини на інноваційний прогрес та напрямів формування людського потенціалу, який відповідає вимогам інноваційного розвитку.

Основна частина. Інновації формують конкурентні переваги як у зовнішньому оточенні, так і в межах господарської системи. У зовнішньому оточенні – принципово нові культурні і технологічні запити суспільства, які визначають поступовий рух його розвитку, сприяють підвищенню рівня життя окремих індивідів та суспільства в цілому через нову його якість, активізують ринкові механізми через розвиток попиту та зміну структури пропозиції. В межах господарської системи – виступають генератором виникнення нових ідей, які в свою чергу формують базу нових інновацій, сприяють оновленню технічної та технологічної бази підприємства чи регіону в цілому.

Важливим аспектом інноваційної активності є взаємодія з людським фактором, яка виражається у наступному. Інновації є результатом діяльності людини і від рівня її здібностей, умов життєдіяльності, інституціональних та культурних особливостей залежить інтенсивність та результативність інноваційної діяльності. З іншого боку, людина є кінцевим споживачем благ, які приносить в життя інноваційна діяльність. Тобто людина формує запит на інновації і забезпечує їх появу та імплантацію у життя. Внаслідок цього, саме розвиток людини викликає активізацію, посилення інноваційної діяльності і від того, яким чином людина розвивається, в які сфери саморозвитку робить інвестиції, залежить і інноваційний прогрес.

Інноваційний розвиток – це шлях, який базується на поглибленні поєднання цілей господарської системи, її підсистем, цілей кожної особистості. Тому система управління повинна передбачати інтеграцію цілей, ресурсів, персоналу та його знань і мотивованості, дій (процесів та процедур менеджменту), безперервний розвиток творчого потенціалу працівників, колективну співпрацю, тощо [1]. Роль людини у інноваційній діяльності показана на рис. 1.



Рисунок 1. Роль людини у інноваційній діяльності

На думку особистості стосовно напрямків її розвитку можуть здійснювати вплив різні фактори, як психологічні так і соціального характеру. Особистість є не тільки причиною, а й наслідком соціальних дій, що відбуваються у соціумі.

Задатки відіграють не малу роль у формуванні особистості, вони є передумовою для формування соціально психологічної індивідуальності [2]. Посилаючись на задатки, людина виявляє свої сильні сторони та схильності, визначає напрямки для самореалізації. Розвиненість комунікативних характеристик зумовлюють відмінність однієї особистості від іншої, виділяють її неповторність, оригінальність спілкування, здатність зближення з іншими, що здійснює прямий вплив на вибір професії в майбутньому, здатність комфортно себе почувати серед груп та колективів, вільно спілкуватися. Комунікативна складова передбачає реалізацію соціальних відносин, обмін інформацією, забезпечує взаєморозуміння, сприймання та відтворення інформації. В процесі діяльності та навчання, людина освоює нові навички та знання, змінює свої погляди, визначає правильні риси поведінки.

Щоб визначити основні напрямки формування людського потенціалу, який відповідає вимогам інноваційного розвитку, було проведено дослідження серед двох різних груп – студентів денної та заочної форми навчання Ужгородського національного університету з питання «Які напрямки надають людині можливість найкращого розвитку в майбутньому?» з варіантами відповідей: освіта, виробниче навчання, розвиток здоров'я, побудова мережі знайомств, зовнішній вигляд, комунікабельність, талановитість та природні здібності, психологічні якості, культурні фактори, походження з заможної родини, мотивація, стабільність, інші. Результати опитування студентів заочної форми

4. Обеспечение (collateral), т.е. его достаточность, качество и степень реализуемости залога в случае непогашения ссуды. Обеспечение кредита дает возможность преодолеть слабость других критериев оценки кредитного риска, однако в любом случае банкир всегда должен помнить одно правило: никогда не предоставлять кредит на основе только залога или гарантии. (Подробно вопросы, связанные с залогом, будут рассмотрены ниже);

5. Общие экономические условия (conditions), т.е. выяснение текущего состояния экономики соответствующего региона или страны, а также непременно - экономики отрасли, к которой принадлежит заемщик.

Данный подход существенно повышает надежность кредитного анализа, но из-за высоких “накладных расходов” использования такой информации, лишь крупные украинские банки могут позволить себе получение “пакетных” справок о своих потенциальных заемщиках на систематической основе. Мелкие коммерческие банки в основном вышеперечисленные операции игнорируют.

Проблема заключается в том, что предприятия и организации-клиенты коммерческих банков не желают предоставлять информацию о самих себе, что серьезно затрудняет сбор нужных сведений. На Западе отказ от предоставления подобной информации является важным показателем, характеризующим данную компанию с отрицательной стороны.

Для решения данной проблемы можно выдвинуть следующие решения:

1. Опираясь на опыт Франции необходимо создание в Украине центральной службы риска, которая будет заниматься сбором информации о кредитоспособности клиентов, а также сведений о полученных и не погашенных ими кредитах. Всякий банк, желающий получить информацию о клиенте, перед тем как выдать или увеличить ему сумму кредита, вправе обратиться за услугами к этой службе;

2. Использовать американское “правило пяти си” для оценки платежеспособности клиентов как самостоятельно так и при привлечении различных консалтинговых корпораций;

3. Увеличить сроки рассмотрения кредитных решений. При принятии решений учитывать экономическое состояние страны, использовать методы прогнозирования и моделирования на кредитном рынке;

4. Внедрение материальной ответственности за предоставление недостоверных данных или же скрытия их от соответствующих структур.

Выводы. Таким образом, пока в Украине отсутствует всеобщая информационная сеть по всем предприятиям (потенциальным заемщикам) и пока предприятия будут бояться предоставлять в такую сеть информации о себе, кредитные риски в Украине будут очень высокими. Необходим комплексный подход к решению указанных выше задач с привлечением законодательных органов с целью создания цивилизованного кредитного

А для оформления потребительского кредита заемщику необходимо предоставить следующие документы:

- Паспорт;
- Идентификационный номер;
- Справку о доходах (при наличии).

К сожалению, в украинских банках сейчас распространена практика отсутствия проверки материального состояния клиента. Так называемыми «оформлениями кредита за 20 минут» банк подвергает себя большому риску. Тем не менее, банки пытаются подстраховаться, заручившись поддержкой крупных гипермаркетов и выставляя весьма высокие проценты под относительно малый срок кредитования. По сути, банк делает заинтересованным в возвращении кредита еще и 3-е лицо - продавца, т.к. бесцелевых кредитов сейчас уже не выдают - слишком высокий риск. Весьма подозрительно, если заемщик не хочет говорить цель, для которой он занимает деньги. Причем довольно часто это незначительные суммы - до 1000 грн.

В зарубежной практике на оформление кредита уходит от нескольких дней до месяца. При этом решение о целесообразности выдачи кредита принимается либо уполномоченным должностным лицом, либо соответствующим органом управления банка, после тщательной проверки платежеспособности клиента. В крупных банках создается кредитный комитет (отдел), как специальный орган, уполномоченный рассматривать документы и принимать решения по большинству вопросов, связанных с кредитованием, и лишь в особых случаях выносить их на рассмотрение правления.

Наиболее эффективной признана практика американских банков, которые применяют «правило пяти си», где критерии отбора клиентов обозначены словами, начинающимися на букву «си»:

1. Характер заемщика (character), т.е. имеется в виду его репутация, степень ответственности, готовность и желание погашать долг. Банк стремится прежде всего выяснить, как заемщик (фирма или частное лицо) относится к своим обязательствам, были ли у него задержки в погашении займов, каков его статус в деловом мире. Банк стремится получить психологический портрет заемщика, используя для этого личное интервью с ним, досье из личного архива, консультации с другими банками и фирмами и прочую доступную информацию;

2. Финансовые возможности (capacity), т.е. выяснение платежеспособности заемщика за последние несколько месяцев или лет в зависимости от объема предстоящей кредитной сделки;

3. Капитал, имущество (capital), т.е. наличие собственного капитала и согласие заемщика использовать его в какой-то части, в случае необходимости, на погашение кредита, определение структуры капитала, соотношение с другими статьями активов и пассивов;

навчання показали наступне:

- 39,4% - студентів першочергово відзначили вплив стану здоров'я;
- 36,4% - виділяють роль освіти;
- 12,1% - провідними вважають талановитість та природні задатки;
- по 6% - відводять значенню психологічних якостей та мотивації.

Також спостерігається така тенденція: студенти, що перебувають у шлюбі, головну роль відводять стану здоров'я, а для неодружених пріоритетним напрямком є освіта.

Для студентів денної форми навчання отримані наступні результати:

- 33,3% - студентів відзначили першочергову роль освіти;
- 27% - талановитість та природні здібності;
- 10,4% - мотивація і походження із заможної родини;
- 6,25% - мережа знайомств;
- 4,1% - стан здоров'я, а також психологічні якості людини.

Слід відмітити, що значної різниці у відповідях опитуваних різної статі студентів-заочників не відмічено, тоді ж як студенти чоловічої статі денної форми навчання головну роль відводять освіті (47,5%), далі таланту та природнім здібностям (14,3%), походженню із заможної родини (14,3%). Дівчата, в першу чергу, віддають перевагу талановитості та природнім здібностям (37%), потім освіті (22%).

Висновки. Набуваючи нові знання, проживаючи в соціумі, погляди людини змінюються, виникають нові захоплення та інтереси. Тому для дослідження було обрано групи студентів, спосіб життя яких має значні відмінності, зокрема у формі навчання, сімейному стані. Спостерігаються такі тенденції: домінуючими напрямками є розвиток здоров'я та освіта; одружені головною передумовою визначають розвиток здоров'я, неодружені – освіту; студенти заочного відділення віддають перевагу впливу здоров'я, потім освіти, а студенти денної форми навчання освіту кладуть на перше місце, а здоров'ю відводять тільки п'яте. Також відрізняються погляди щодо походження з заможної родини та побудови мережі знайомств. Дані позиції студенти-заочники взагалі спростовують, тоді як інші відводять для них 3 і 5 місце відповідно.

На погляди студентів-заочників може вплинути економічна активність, так як більшість з них є працюючими, їм притаманний відповідний досвід роботи, 33% з них працюють за спеціальністю, а отже мають можливість втілювати на практиці набуті теоретичні знання.

Бібліографічний список

1. Підкаміньний І.М., Ціпуринда В.С. Системні фактори впливу на інноваційний розвиток підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/index.php?operation=1&iid=480>.

2. Орбан-Лембрик Л.Е. Соціальна психологія: Посібн. – К.: Академвидав, 2003. – 448 с.

PORÓWNAWCZA ANALIZA PAŃSTWOWEJ REGULACJI W STOSUNKU DO GOSPODARKI PRZESTRZENNEJ

Zostały rozpatrzone ustawodawcze zasady państwowej regulacji rynkowych stosunków gospodarki przestrzennej na Ukrainie, zbadano metody regulacji rynkowych stosunków gospodarki przestrzennej w Rzeczypospolitej Polskiej.

Rассмотрены законодательные основы государственного регулирования рыночных земельных отношений в Украине, исследованы методы регулирования рыночных земельных отношений в Республике Польша.

Aktualność. Ekonomiczny mechanizm regulacji stosunków gospodarki przestrzennej na Ukrainie potrzebuje poważnego przeglądu i rozwoju nowego jednolitego systemu regulatorów ekonomicznych.

Cel badania. Określenie narzędzi regulacji państwowej stosunków rynkowych na Ukrainie, przybliżenie aspektów regulacji rynkowych stosunków gospodarki przestrzennej w Rzeczypospolitej Polskiej.

Podstawowa część. Zgodnie z artykułem Ukraińskiego kodeksu rolnego, zadaniem ustawodawstwa jest regulacja stosunków gospodarki przestrzennej w celu zabezpieczenia prawa na ziemi obywatela, osób prawnych, samorządów terytorialnych i państwa, racjonalnego wykorzystania i ochrony ziemi. Należy rozróżnić dwa podstawowe zadania w celu unormowania stosunków rolnych:

- zagwarantowanie praw do ziemi;
- zabezpieczenie racjonalnego i skutecznego użytkowania ziemi.

W nowoczesnych warunkach najbardziej aktualnym jest opracowanie takich mechanizmów regulacji stosunków ziemskich na Ukrainie, które by nie przeszkadzały samoregulacji stosunków ziemskich przez przyzmat mikroekonomii i doprowadzą do formowania skutecznego i stałego w ekologicznych i społeczno-ekonomicznych stosunkach własności ziemi.

Ustawodawstwo Ukrainy określa takie zasady państwowej polityki regulacyjnej:

- docelowość – uwarunkowanie potrzeby regulacji państwowych stosunków gospodarczych w celu rozwiązania istniejących problemów;
- adekwatność – odpowiadanie form i poziomu regulacji państwowej stosunków gospodarki przestrzennej. Potrzeb w rozwiązaniu istniejących problemów w stosunku do rynkowych potrzeb z uwzględnieniem wszystkich odpowiednich alternatyw;

Украине и предложены пути решения проблемы, исходя из опыта других стран.

Актуальность. Кредиты и депозиты - две основополагающие работы любого банка, а кредитные операции - самая доходная статья банковского бизнеса. За счет этого источника формируется основная часть чистой прибыли, отчисляемой в резервные фонды и идущей на выплату дивидендов акционерам банка. Банки предоставляют кредиты различным юридическим и физическим лицам из собственных и заемных ресурсов. Средства банка формируются за счет клиентских денег на расчетных, текущих, срочных и иных счетах; межбанковского кредита; средств, мобилизованных банком во временное пользование путем выпуска долговых ценных бумаг и т.д. В тоже время данные операции связаны с большими кредитными рисками, которым подвергаются банки. Так как кредитный риск-менеджмент – молодая отрасль в Украине, внедряться в украинских банках она начала в начале 2000-х годов, то весьма актуальной остается проблема непогашения кредитов, процентов по кредитам, нарушения сроков выплат, порядка выдачи траншей и т.д.

Цель исследования. Изучение возможностей минимизировать кредитные риски: тщательный отбор заемщиков, анализ условий выдачи кредита, постоянный контроль за финансовым состоянием заемщика, его способностью (и готовностью) погасить кредит. Выполнение всех этих условий гарантирует успешное проведение важнейшей банковской операции - предоставление кредитов.

Основная часть. Кредитный риск - непогашение заемщиком основного долга и процентов по кредиту, риск процентных ставок и т.д. Методы управления кредитным риском в основном связаны с анализом соответствующих документов, которые предоставляет в банк клиент для рассмотрения вопроса о выдаче кредита.

Итак, приведем перечень основных документов, предоставляемых предприятием - заемщиком:

- Баланс предприятия-заемщика на 1-е число последнего месяца и последнюю квартальную дату;
- Техничко-экономическое обоснование (ТЭО), характеризующее окупаемость, рентабельность кредитной сделки;
- Копии договоров, контрактов, подтверждающих кредитуемые сделки;
- Копии учредительных документов предприятия-заемщика;
- Сведения о кредитах, полученных в других банках;
- Документы, подтверждающие наличие обеспечения кредита (договор залога имущества, страховой полис, гарантии и т.д.);
- Обязательство-поручение;
- Заполненный заемщиком бланк заявления на выдачу кредита.

следовательно осуществляется она как в государственном, так и в частном секторе экономики.

Каждый из этих видов — государственное и частное предпринимательство — имеет свои отличительные признаки, но основные принципы их осуществления во многом совпадают. И в том и в другом случае осуществление такой деятельности предполагает инициативность, ответственность, инновационный подход, стремление к максимизации прибыли.

Но следует отметить, что с точки зрения налогообложения частного предпринимательства ничем не отличается от способа налогообложения государственного предпринимательства в Украине. Вступают в силу новые правила налогообложения предприятий, в 2013 году ставка налога на прибыль составит 19%.

Выводы. Необходимо сконцентрировать внимание на предпринимательстве, как неотъемлемой части экономики. Для этого государству необходимо принять пакет законов, позволяющий осуществлять предпринимательскую деятельность и стимулировать её к развитию. Также следует разработать отдельные подходы государственных и частных предприятий по законодательному полю и налогообложению.

Библиографический список

1. Основы предпринимательства: Учеб. пособие/ Э.М. Гайнутдинов, Р.Б. Ивуть, Л.И. Поддеринова и др.; Под общ. Ред. Э.М. Гайнутдинова. — Мн.: Выш. шк., 2000. — 182 с.
2. Официальный сайт Министерства юстиции Украины. [Электронный ресурс] //Режим доступа: <http://www.minjust.gov.ua/>.
3. Официальный сайт Государственного комитета по вопросам регуляторной политики и предпринимательства. [Электронный ресурс] //Режим доступа: <http://www.dkrp.gov.ua>.
4. Подоходный налог. [Электронный ресурс] //Режим доступа: <http://ru.wikipedia.org/wiki/>.

КОНДРАТЮК Д.С., ст. гр. ЭКИ-09а
Науч. руков.: Беличенко А.Ф., к.э.н., доц.
ГВУЗ "Донецкий национальный технический университет",
г.Донецк

КРЕДИТНЫЙ РИСК-МЕНЕДЖМЕНТ В УКРАИНЕ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

Проанализированы проблемы кредитного риск-менеджмента в

- **скутечность** — зааеаечене оаиגיעе в вунуку чунуноса акуту правного, махсумалне моэливых позытувных вунукув за рахунек муналмалне ннезбедных вудаткув до провуденна геспударкн.

- **рвнуваэносць** — зааеаечене регулачн в нтересе субнекутув до провуденна геспударкн прещтрenneй;

- **прввуднвалносць** — консекувенча днзлаан регулачнх, одавуданне целом полнтукн паанства н планом прнзготоваан акутув регулачнх, со позувала подмнотом провуднть геспударкэ прещтрenneу, со позувала урещчнвнстннч планн свонх днзлаан;

- **прещрочнстносць н увзглэдненне опннн публнчней** — отвартось дла оывуатеел н оосб правных, нх вспвнльных днзлаан з органамн регулачнх на вщнсткнх етапах нх днзлааносчн регулачнх, конечнхм нст рещрещрне прещ органн регулачнне нннчнатув, уваг н пропещчнн, ктвре вуноскуу оывуатеел, оосбы правне н нх спвнлкн; конечнносць н тернновосць допровуденна ухвалонных акутув регулачнх до вудомвсчн оывуатеел н оосб правных, нх спвнлек. А преще вщнсткнм ннформованне спвещчнства о вунконанн днзлааносчн регулачнней.

Тернновн н узасадннна нгеренча паанства в спосвб уытукованна знемн н его загеспударованна нст незавонднхм н конечнхм варункем одновнненна знемн, повнэксченна скутечносчн вункорнстванна знемн. Конечнне спрещчнзованне порзядку подзлау паанствовых zakresvв зарзяджанна, оравчованна потрещбных крнтернв, схематув доделовосчн вудаткув срвдков: грунтовего податку, олаты за вуннаем, збнорн, чнзнсзу дла трансакучн спрещдазу знемн. Без паанствовей регулачн оброту знемн рещвнзанне проблемvв однзлканна н уытукованна знемн нст ннемоэлнве.

В варункех мнещанея рынковой эконмнн регулачн нст скнерованна на обрвнне нтересvв спвещчнства н оывуатеел, zachованне прнзродн. Она опнра снэ на узнанн рввносчн учещнсткvв стосункvв регулованных, ннеконечнносчн без проблемового рещнзованна прав оывуатеел прещ судн мауатковне н оосовне права оывуатеел. Одавуденно рвснне рвля регулатvров эконмнчнх, ктвре zachвчннн подмнотн стосункvв ролных подепновннч дещчнне, ктвре одавуднннн нтересом спвещчнства, обрвнн прнзродн. В стосункех геспударкн прещтрenneй, гднне фактор срвдовнсковн одгрнва внзнн рвля, зннченне регулатvров эконмнн ктврых нне моэнна прещечннч.

В данн момент теоретнчне н методологнчне засады полевпшенна эконмнчного механнзму регулачн стосункvв ролных мау прещваанне днскусыннн характер. Рещрещрнмнн регулачн рынковых стосункvв ролных в Рещччнсполнтей Польскнея.

Рещччнсполнтея Польша нст прещмнслвоно-агранным паанством, гднне ролннство становнне коло 4,5% ПКВ, в ролннствнне заето 17,4% актнвннея лудносчн.

На данн момент в Рещччнсполнтей Польскнея 2 мнллонна прнватных геспударств, ктврччн заетнннн 90% вщнсткнх грунтов ролных, ктвре становннн

około procentu samej ogólnej produkcji rolnej. Na fermy z powierzchni więcej 15 hektarów przychodzi się 9% od ogólnej ilości gospodarstw, one pokrywają 45% od ogólnej powierzchni gruntów rolnych. Więcej połowy domowych gospodarstw w Polsce wykonują produkcję dla własnej konsumpcji.

Polepszenie organizacji gospodarki przestrzennej rozpatruje się jako jedno z głównych warunków dla osiągnięcia ekonomicznej efektywności rolnictwa i otrzymania możliwości wykorzystania osiągnięć nowoczesnej nauki i rolnej techniki w agrarnym sektorze ekonomii.

Artykuł XX Konstytucji Rzeczypospolitej Polskiej stwierdza, że społeczna gospodarka rynkowa oparta na wolności działalności gospodarczej, własności prywatnej oraz solidarności, dialogu i współpracy partnerów społecznych stanowi podstawę ustroju gospodarczego Rzeczypospolitej Polskiej.

Obrót rzecznych praw na działki rolne wyznaczenia w Polsce wykonywane przez sprzedaż, spadkowanie, darowiznę, dzierżawy, zamiany i innych cywilnoprawnych transakcji. Administracyjno prawne metody regulacji stosunków gospodarki przestrzennej są używane przy zjednoczeniu (konsolidacji) i wymianie działek.

W październiku 1991 roku została stworzona Agencja Nieruchomości Rolnych, przed której byli postawieni taki zadania:

- tworzenie i poprawa terytorialnej struktury gospodarstw rodzinnych;
- tworzenie sprzyjających warunków dla racjonalnego wykorzystania przemysłowego potencjału państwowej nieruchomości rolnej;
- poprawa państwowej ziemi rolnej i poparcie organizacji gospodarstw prywatnych na ziemiach państwowej własności.

Agencja Nieruchomości Rolnych stosuje takie formy zarządzania majątkowymi prawami jak dzierżawic i wynajem, sprzedaż, wymiana nieruchomości, nadawanie w zarządzanie.

Gospodarki w Polsce dość rozdrobnione. Ustawa o scaleniu i wymianie ziemi określi cel scalenia jako tworzenie sprzyjających warunków ekonomicznych w gospodarce rolnej i leśnej w sposób polepszenia struktury gospodarstwa, lasów i ziemi leśnej, rozmieszczenie urządzeń wodnych i dróg.

Podsumowanie. Doświadczenie Rzeczypospolitej Polskiej w pytaniach regulacji stosunków gospodarki przestrzennej (w prywatnej gospodarce rolnej) można obliczyć w procesie zakończenia reformy rolnej na Ukrainie, ponieważ praktyka europejska i światowa często już ma odpowiedzi na takie pytania, które tylko zaczynają powstawać na Ukrainie.

Literatura

1. Земельный кодекс Украины. – Х.:ТОВ «Одіссей», 2011. – 104 с.
2. Закон України «Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності» від 11.09.2003 №1160 – IV//Голос України від 14.10.2003. - №193.
3. Мартин А. Економічне регулювання земельних відносин: як

сторони разнообразных государственных органов. Ограниченность внутреннего спроса и наличие кризиса сбыта на внутреннем рынке.

Органы государственного управления строят свои отношения с предпринимателями, используя:

- налоговую и финансово-кредитную политику, включая установление ставок налогов и процентов по государственным кредитам; налоговых льгот; цен и правил ценообразования; целевых дотаций; валютного курса; размеров экономических санкций;

- государственное имущество и систему резервов, лицензии, концессии, лизинг, социальные, экологические и другие нормы и нормативы;

- научно-технические, экономические и социальные, государственные и региональные программы [3].

Предпринимательство можно рассматривать по двум направлениям. В соответствии с этим различают государственное и частное предпринимательство.

Таблица

Виды предпринимательской деятельности

Виды предпринимательства	Характеристики
Государственное предпринимательство	<p>Это форма осуществления экономической активности от имени предприятия, учрежденного:</p> <p>а) государственными органами управления, которые уполномочены (в соответствии с действующим законодательством) управлять государственным имуществом (государственное предприятие), или</p> <p>б) органами местного самоуправления (муниципальное предприятие).</p> <p>Собственность такого рода предприятий есть форма обособления части государственного или муниципального имущества, части бюджетных средств, других источников. Важной характеристикой таких предприятий выступает то обстоятельство, что они отвечают по своим обязательствам только имуществом, находящимся в их собственности (ни государство не отвечает по их обязательствам, ни они сами не отвечают по обязательствам государства).</p>
Частное предпринимательство	<p>Это форма осуществления экономической активности от имени предприятия (если оно зарегистрировано в качестве такового) или предпринимателя (если такая деятельность осуществляется без найма рабочей силы, в форме индивидуальной трудовой деятельности).</p> <p>Оно осуществляется физическим или юридическим лицом на основе собственного имущества и различных форм привлечения собственности других физических и юридических лиц.</p>

Предпринимательство это особая форма экономической активности,

2. Г.Г. Пивняк, А.И. Амоша, Ю.П. Яценко., П.И. Пилов, В.И. Салли, М.А. Ильяшов - Воспроизводство шахтного фонда и инвестиционные процессы в угольной промышленности Украины.: – К.: Наук. думка, 2004.– 311 с.

ВАСИЛЕНКО В.С., ст.гр. МЭД-08
Науч. руков.: Костюк И.С., к.т.н., доц.
ГВУЗ “Донецкий национальный технический университет”,
г.Донецк

СОСТОЯНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СОВРЕМЕННОЙ УКРАИНЕ

Рассмотрены причины снижения предпринимательской деятельности в Украине. Приведены данные подоходного налога в мире.

Актуальность. Во многих странах современное предпринимательство играет важную роль в рыночной экономике, оно во многом определяет темпы экономического роста, способствует поддержанию конкуренции.

Цель исследования. Исследовать причины снижения развития предпринимательства в современной Украине и наметить пути его развития.

Основная часть. Предпринимательство – один из ключевых элементов рыночных преобразований, перед необходимостью которых встала Украина после провозглашения независимости [1].

Получение дохода является наиболее существенной чертой предпринимательства. Без прибыли предпринимательство не может существовать. Но следует отметить, что на пути развития предпринимательства в Украине стоит действующий порядок налогообложения предприятий. Формально в соответствии с этим порядком налогом облагается лишь прибыль предприятий. Причем размер налога составляет в 21% [2].

Однако, сравнивая данные развития предпринимательства в Украине с показателями иных стран, Украина значительно отстает. Для сравнения: в Польше размер подоходного налога составляет 18-32%, в России 13-35%, в Белоруссии - 12%, в Германии 14-45% (0%, если годовой доход ниже 8004 Евро (2011 год), в США 10-35% [4].

Сегодня налоговая политика — отсутствие надлежащего законодательно-нормативного обеспечения. Налоговая система страны влияет на развитие бизнеса крайне отрицательно, количество законов, нормативных актов, инструкций запутывает предпринимателей кроме того, предприятия поддаются частым и безосновательным проверкам со

виправити недоліки?//Землевпорядний вісник – 2009 - №6 – С. 22-29.

4. Мартин А., Коник О. Як регулюються земельні відносини у Польщі?//Землевпорядний вісник – 2011 - №3 С. 26-30.

КУЛАКОВСКАЯ Н.В., ст.гр. ЗК-09
Науч. руков.: Масленко Ю.В., доц.
ГВУЗ "Донецкий национальный технический университет",
г. Донецк

АНАЛИЗ МЕТОДОВ ЭКСПЕРТНОЙ ДЕНЕЖНОЙ ОЦЕНКИ ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ

Денежная экспертная оценка земельных участков проводится в соответствии с методиками, утвержденными Кабинетом Министров Украины с целью экономического регулирования земельных отношений при заключении гражданско-правовых договоров, предусмотренных законодательством Украины.

Актуальность. Земля является основным средством производства, с помощью которого создаются материальные ценности. Вместе с тем земля является естественным объектом, который уже существует и не создается человеком. В результате осуществления экспертной денежной оценки земельных участков определяется их оценочная стоимость.

Цель исследования. Рассмотрение и анализ методов денежной оценки земельных участков.

Основная часть. Экспертная денежная оценка земельных участков – это результат определения стоимости земельного участка и связанных с ним прав оценщиком (экспертом по вопросам оценки земельного участка) с применением совокупности подходов, методов и оценочных процедур, что обеспечивают сбор и анализ данных, проведения расчетов и оформление результатов в виде отчета.

Объектами экспертной денежной оценки являются земельные участки или их части с определенным местом расположения и определенными относительно них правами. При этом земельный участок (его часть) рассматривается как свободный от улучшений и пригодный для наиболее эффективного использования.

Информационной базой для экспертной денежной оценки земельных участков могут быть:

- документы, подтверждающие права, обязанности и ограничения относительно использования земельного участка;

- материалы о физических характеристиках земельного участка, качестве почв, характере и состоянии земельных улучшений, их

использовании согласно законодательству;

- сведения о месте расположения земельного участка, естественные,
- социально-экономические, историко-культурные, градостроительные условия ее использования, экологическое состояние и состояние развития рынка недвижимости в районе расположения земельного участка;

- информация о ценах продажи (аренды) подобных объектов, уровень их прибыльности, время экспозиции объектов этого типа на рынке;

- данные о расходах на земельные улучшения и операционные расходы, которые сложились на рынке, а также о доходах и расходах производства и реализации сельскохозяйственной и лесохозяйственной продукции;

- проекты землеустройства, схемы планирования территорий и планы земельно-хозяйственного уклада, согласно которым предусматривается изменение существующего использования земельного участка, который может повлиять на стоимость объекта оценки;

- другие данные, влияющие на стоимость объекта оценки.

Экспертная денежная оценка земельных участков может выполняться такими методами:

- метод сопоставления цен продажи подобных земельных участков;

- капитализация рентного или чистого операционного дохода;

- учет расходов на земельное улучшение.

Метод сопоставления цен продажи подобных земельных участков применяется для оценки земельных участков, наиболее эффективное использование которых, заключается в получении дохода от их продажи. Он состоит из таких этапов:

- сбор и проверка информации о ценах продаж, сравнение участков по существенным признакам (месту расположения, правовому режиму, целевому использованию и т.д.), сбор информации у соседей;

- анализ договоров по поводу соответствия уровня цен, сроков и источников оплаты, процентных ставок и т.п.;

- детальное сравнение каждого проданного участка с оцениваем;

- актуализация цен совершенных продаж на момент оценки.

В соответствии с методом сопоставления цен стоимость объектов оценки определяется на уровне цен ранее проданных подобных объектов с учетом отличий в характере соглашения и свойствах земельных участков, которые влияют на их стоимость. Этот метод требует развитого и активного рынка земли, доступности достоверной информации.

Основным принципом метода сопоставления цен продажи подобных земельных участков является принцип замещения, согласно которому, при условии наличия на рынке предложения нескольких аналогичных объектов продажи, покупатель не согласится на цену, большую, чем стоимость аналога. Метод капитализации рентного или чистого операционного

эффективности производства, как себестоимость добычи угля, которая значительно ниже на частных шахтах (табл. 3, рис. 3).

Таблица 3

Себестоимость угля в среднем по отраслям

Года	2008	2009	2010	2011
Средняя себестоимость угля по Украине, грн.т	561,56	647,59	772,98	876,50
Средняя себестоимость угля государственных шахт, грн.т	604,16	715,45	848,78	984,15
Средняя себестоимость угля частных шахт, грн.т	501,93	570,6	693,7	781,5

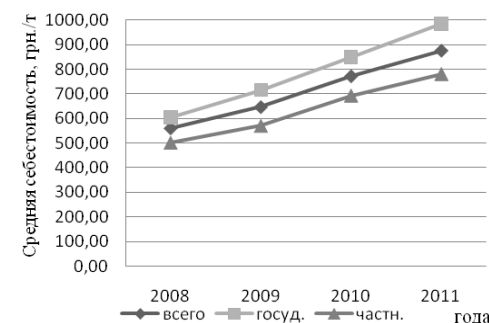


Рисунок 3. Себестоимость угля в среднем по отраслям

За рассматриваемый период средняя себестоимость добычи угля в Украине постоянно возрастала с 561,56 грн./т в 2008 г. до 876,50 грн./т в 2011 г, что составляет 56 %. Это приводит к тяжелому финансово-экономическому состоянию угольных шахт Украины, особенно государственной формы собственности у которых себестоимость превышает отпускную цену, в результате чего государство вынужденно их дотировать.

Вывод. В ближайшее время необходимо переломить сложившуюся в угольной промышленности кризисную ситуацию. При создании благоприятных условий и дальнейшего привлечения частного капитала в угольную отрасль Украина способна довести добычу угля до 100 и более млн. т в год и работать прибыльно.

Библиографический список

1. Официальный сайт Министерства угольной промышленности Украины. [Электронный ресурс] <http://www.mvp.gov.ua/>.

Рисунок 1. Динамика добычи угля по Украине за период 2007-11 гг.

Как видно из рисунка 1, в результате воздействия мирового финансово – экономического кризиса добыча угля в 2009 г. снизилась, а затем снова наступил рост. Следует также отметить устойчивое снижение добычи коксующихся углей при том, что динамика добычи энергетических углей практически полностью соответствует динамике общей добыче.

Особенностью развития угольной промышленности Украины за рассматриваемый период явилось то, что добыча угля частными шахтами постоянно возрастала (кроме 2008 г.) и впервые в 2011 г. превысила добычу угля государственными шахтами (табл. 2).

Таблица 2

Динамика добычи угля государственными и частными шахтами за период 2007-11гг.

Показатели	Значение показателей по годам				
	2007	2008	2009	2010	2011
Добыча угля государственными шахтами, тыс.т	42193,0	45381,7	38440,2	38450,1	38429,5
Добыча угля частными шахтами, тыс.т	34175,8	32420,5	33862,9	36780,9	43561,9

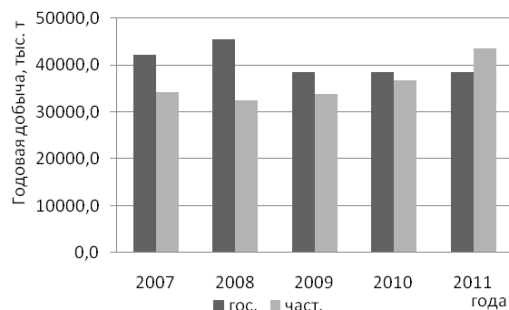


Рисунок 2. Динамика добычи угля государственными и частными шахтами за период 2007-11 гг.

Основным путем вывода угольной промышленности из кризиса является разгосударствление и привлечение частных инвестиций, что активно происходит в Украине. Помимо приватизации, как основной формой разгосударствления, с 2011 г., после принятия соответствующего закона, проникновение частного капитала в угольную отрасль активизировалось за счет концессии.

Большая эффективность работы частных шахт по сравнению с государственными подтверждается таким основным показателем

дохода применяется для оценки земельных участков, наиболее эффективное использование которых, заключается в получении дохода от их предоставления в аренду или другое пользование.

Метод капитализации дохода заключается в расчете текущей стоимости будущих доходов, полученных от использования объекта. Доход от использования объекта недвижимости и выручка от его перепродажи капитализируются в текущую стоимость, которая будет представлять собой рыночную стоимость объекта. Данный метод оценки используется тогда, когда поток будущего дохода стабилен.

При использовании этого методического подхода следует применять инвестиционный метод или метод капитализации земельной ренты (метод выгод).

Данный метод может применяться для определения стоимости как застроенных, так и не застроенных участков и только для оценки тех участков, которые являются доходной собственностью. Необходимым условием применения этого метода является наличие информации о доходе, который может быть получен от обладания земельным участком в рыночных условиях.

Метод учета расходов на земельное улучшение применяют для земельных участков уже освоенных или таких, освоение которых предусматривается в соответствии с наиболее эффективным использованием.

При использовании этого метода, сумма расходов на освоение вычитается от достоверной (рассчитанной) цены продажи освоенного участка, который дает оценку стоимости земли в остатке. В соответствии с положением объекта оценки на рынке может применяться сочетание методических подходов.

Формулировка окончательного вывода о стоимости объекта оценки осуществляется на основании сравнительного анализа полученных результатов и рыночных данных.

Выводы. Анализ методов экспертной оценки показал, что выбор метода экспертной денежной оценки земельных участков зависит от целей, для которых производится оценка земли. При проведении экспертной оценки по нескольким методам важной является роль самого эксперта. Выбор множества критериев и установления их важности, процедура нахождения части оцениваемых показателей (критериев) в общей цене оцениваемого земельного участка определяется его личными и профессиональными качествами, пониманием поставленной задачи, знанием и опытом.

Библиографический список

1. Порядок проведения експертної грошової оцінки земельних ділянок: Наказ Держкомзему України від 23.05.2003 №396/7717.

2. Заяць В. Порівняльний підхід до експертної грошової оцінки земельних ділянок сільськогосподарських ділянок//Землевпорядний вісник – 2008 -№5 – С.31-32.

3. Методика експертної грошової оцінки земельних ділянок: Постанова Кабінету Міністрів України від 11.10.2002 №1531.

МУКОВНИНА Э.Ю., ст.гр. ЭППо3116(с)

Науч. руков.: Кучер А.Т.,к.т.н., проф.

ГВУЗ "Донецкий национальный технический университет",

г. Донецк

ПРИНЦИПЫ УПРАВЛЕНИЯ СЕБЕСТОИМОСТЬЮ ПРОДУКЦИИ УГЛЕДОБЫВАЮЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Рассмотрены основные проблемы, с которыми сталкиваются предприятия угледобывающей промышленности, факторы которые оказывают влияние на деятельность в данной отрасли, а также предложена блок-схема, позволяющая четко проанализировать состояние предприятия для принятия дальнейших управленческих решений.

Актуальность. Последние годы характеризуются возрастающей ролью угля как в мире, так и в Украине. Достаточно сказать, что, по данным экспертов Всемирного института угля, в последующие 25 лет уголь будет движущей силой мировой экономики. При этом спрос на уголь возрастет как минимум на 50%. По мнению европейских экспертов, мировой рынок электроэнергетики находится на пороге перехода с газа на уголь как лучшего для электростанций вида топлива. Из этого следует, что постоянное повышение роли угля в мировой энергетике - стабильная тенденция, которая снижает зависимость и уязвимость национальной экономики от постоянного и довольно значительного роста цен на нефть и газ. Повысить конкурентоспособность отечественной экономики возможно за счет развития угольной отрасли и поиска путей решения целого ряда проблем, которые стоят перед ней

Цель исследования. Рассмотреть существующие проблемы в угледобывающей промышленности и определить возможные пути их решения.

Основная часть. Угледобывающие предприятия, как сложная производственно-экономическая система, сталкиваются в настоящее время с рядом проблем. Как и любая другая экономическая система, угледобывающее предприятие, подвержено влиянию со стороны ряда негативных факторов, с которыми подчас сложно справиться.

В нашей стране большинство шахт все еще находится на балансе

Рассмотрен производственный потенциал угольной промышленности Украины. Проанализированы технико-экономические результаты работы угольной промышленности Украины за период с 2007 по 2011 гг.

Актуальность. Угольная промышленность Украины является базовой отраслью экономики. Для Украины уголь – это единственный энергоноситель, который (в отличие от нефти и газа) присутствует в достаточном количестве, поэтому угольная отрасль считается стратегически важной для государства [1].

Цель исследования. Оценка эффективности функционирования угольной промышленности Украины за период 2007–2011 гг. и анализ нерешённых проблем и направлений её дальнейшего развития.

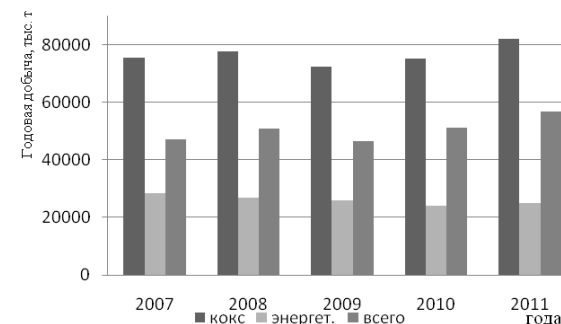
Основная часть. С распадом СССР объем выделяемых средств государством на строительство и реконструкцию шахт с каждым годом сокращался. Это привело к снижению угледобычи, привлекательность шахтерского труда падала, работники стали массово уходить из отрасли из-за низких зарплаток [2].

Объем добычи угля в Украине за рассматриваемый период (5 лет) колеблется в пределах 70–80 млн. т и только в 2011 г. превысил этот уровень и составил 81991,4 тыс. т.

Таблица 1

Динамика добычи угля по Украине за период 2007-11гг.

Показатели	Значение показателей по годам				
	2007	2008	2009	2010	2011
Добыча угля по Украине, тыс. т	75538,4	77802,2	72303,10	75231,0	81991,4
Добыча коксующегося угля, тыс. т	28479,4	26820,5	25773,40	24182,1	25022,1
Добыча энергетического угля, тыс. т	47059	50981,7	46529,70	51048,9	56969,3



$$F(z_T) = F(z_T - \delta\sqrt{t}) = 0,97.$$

Стоимость опциона на приобретение равна:

$$C = e^{-0.1398*0.2521} * 120 * 1 - e^{-0.6798*0.2521} * 150 * 1 = 43,71USD;$$

$$P = C + e^{-0.6798*0.2521} * 150 - e^{-0.1398*0.2521} * 120 = 61,56USD.$$

Мы являемся держателем опциона Call со страйком 120 USD, текущая цена на рынке – 150 USD. Это опцион, у которого внутренняя стоимость равна 61,56 USD и соответственно реализовать такой опцион в будущем цене – выгодно.

Использование опционных контрактов имеет множество преимуществ, таких как: снижение риска потери финансовых ресурсов, к тому же обладают спекулятивным резонансом. К сожалению, в Украине в современных условиях экономических отношений, невозможности построения точных долгосрочных прогнозов в результате отсутствия планирования и, прежде всего, отсутствию деловой этики, невозможно создание и поддержка эффективной работы рынка опционов.

Выводы. Таким образом, опционы позволяют быстрее реализовывать товар, уменьшать риск потерь от неблагоприятных изменений цен, ускорять возврат авансированного капитала в денежной форме в количестве, максимально близком первоначально авансированному капиталу, плюс соответствующую прибыль.

Библиографический список

1. Мертенс А.В. Курс лекций по современной финансовой теории. – К.: Киевское инвестиционное агентство, 1997. – 416с. [1, с. 315-332, 2, с. 783-824].
2. Боди З., Кейн А., Маркус А.Дж. Принципы инвестиций. Изд. 4-е, Пер. с англ. – М.: изд.«Вильямс», 2002. – 984 с.

ВАСИЛЕНКО В.С., ст.гр. МЭД-08

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

ГВУЗ "Донецкий национальный технический университет",

г.Донецк

АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ УГОЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ УКРАИНЫ ЗА 2007-2011 гг

государства, поэтому государство является основным субъектом управления в данной отрасли. Из этого следует, что результат деятельности угледобывающих предприятий во многом зависит от экономической и политической обстановки в стране.

Предприятия угольной промышленности в основном сталкиваются с такими проблемами как:

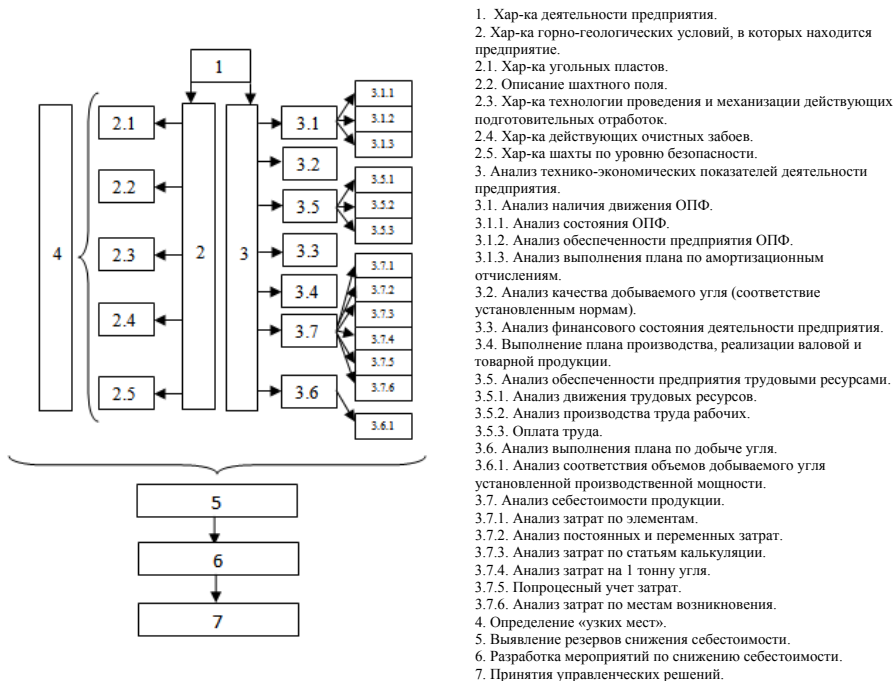
- сложность в управлении затратами;
- высокая трудоемкость добычи угля;
- снижение уровня балансовых, промышленных, подготовленных и готовых к добыче запасов угля;
- усложнение горно-геологических условий добычи высоким уровнем физического и морального износа объектов основных средств угледобывающих предприятий;
- отсутствие последовательной государственной политики по выводу отрасли из кризиса;
- заниженная цена на данный вид топлива;
- высокая себестоимость добычи угля;
- недостаточность средств гос.бюджета.

Цены на уголь чаще всего ниже, чем себестоимость, поскольку в нашей стране, как уже было отмечено выше, добыча угля это довольно таки трудоемкий процесс, по сравнению с другими странами, на который уходит большое количество средств. Так, например на шахте «Северная», расположенной в Донецкой области, цена одной тонны реализуемой продукции в 2011 году составила 982,86 грн., в то время как себестоимость одной тонны угля составила 2569,57 грн. Как мы видим разница есть.

Однако в других странах данный процесс менее трудозатратный, из-за чего и себестоимость такого угля ниже, чем в Украине, поскольку опыт зарубежных стран предусматривает использование более современной техники и технологии добычи угля, тем более, что за рубежом горно-геологические условия более благоприятны и залежи угля находятся на меньшей глубине, чем в Украине. В основном такой уголь добывается открытым способом, что ведет к снижению затрат средств и труда.

С учетом изложенного полагаем, что для повышения уровня рентабельности угледобывающей отрасли необходимо обратить особое внимание на процесс управления затратами.

Управление затратами на уголь, как и на любой другой вид продукции, невозможно без четкого анализа факторов, влияющих на формирование себестоимости продукции предприятия. Для этого предложена блок-схема (рисунок), которую можно использовать для анализа деятельности предприятия и на основании этого разрабатывать соответствующие мероприятия и управленческие решения по снижению себестоимости добычи угля.



1. Хар-ка деятельности предприятия.
2. Хар-ка горно-геологических условий, в которых находится предприятие.
 - 2.1. Хар-ка угольных пластов.
 - 2.2. Описание шахтного поля.
 - 2.3. Хар-ка технологии проведения и механизации действующих подготовительных отработок.
 - 2.4. Хар-ка действующих очистных забоев.
 - 2.5. Хар-ка шахты по уровню безопасности.
3. Анализ технико-экономических показателей деятельности предприятия.
 - 3.1. Анализ наличия движения ОПФ.
 - 3.1.1. Анализ состояния ОПФ.
 - 3.1.2. Анализ обеспеченности предприятия ОПФ.
 - 3.1.3. Анализ выполнения плана по амортизационным отчислениям.
 - 3.2. Анализ качества добываемого угля (соответствие установленным нормам).
 - 3.3. Анализ финансового состояния деятельности предприятия.
 - 3.4. Выполнение плана производства, реализации валовой и товарной продукции.
 - 3.5. Анализ обеспеченности предприятия трудовыми ресурсами.
 - 3.5.1. Анализ движения трудовых ресурсов.
 - 3.5.2. Анализ производства труда рабочих.
 - 3.5.3. Оплата труда.
 - 3.6. Анализ выполнения плана по добыче угля.
 - 3.6.1. Анализ соответствия объемов добываемого угля установленной производственной мощности.
 - 3.7. Анализ себестоимости продукции.
 - 3.7.1. Анализ затрат по элементам.
 - 3.7.2. Анализ постоянных и переменных затрат.
 - 3.7.3. Анализ затрат по статьям калькуляции.
 - 3.7.4. Анализ затрат на 1 тонну угля.
 - 3.7.5. Попроцесный учет затрат.
 - 3.7.6. Анализ затрат по местам возникновения.
4. Определение «узких мест».
5. Выявление резервов снижения себестоимости.
6. Разработка мероприятий по снижению себестоимости.
7. Принятия управленческих решений.

Рисунок. Блок-схема для анализа факторов.

Выводы. Таким образом, можно сделать вывод о том, что основной проблемой управления, с которой сталкиваются предприятия угледобывающей промышленности, является сложность управления затратами и формирование себестоимости продукции. Для решения данной проблемы необходимо определенная информация о деятельности предприятия для дальнейшего принятия управленческих решений. Предложенная в данной статье блок-схема позволяет получить необходимую информацию и четко проанализировать деятельность предприятия, для выявления резервов и разработку мероприятий по снижению себестоимости угольной продукции, а также принятия соответствующих управленческих решений.

Библиографический список

1. Журнал «Экономист», № 12 (278) декабрь 2009, статья Наталии Гришко «Управління витратами як інструмент оздоровлення стану вугледобувних підприємств», с.44 – 47

промежутков) времени. Базовым активом по отношению к нефть-опциону является цена за 1 баррель нефти, которая в данный момент является активом, приносящим гарантированный непрерывный доход, равный зарубежной безрисковой ставке процента.

При оценке опциона используются для расчета стоимости опционов на активы с непрерывным доходом. Стоимость европейского опциона на приобретение 1 баррель нефти

$$C = e^{-rf t} sF(z_f) - e^{-rt} xF(z_f - \delta\sqrt{t}), \quad (1)$$

где: s – текущая цена 1 баррель нефти;

x – цена, по которой покупатель опциона имеет право приобрести 1 баррель нефти;

r – внутренняя безрисковая ставка процента (с учетом непрерывного сложного процента);

r_t – нефть-процентная ставка;

δ^2 – дисперсия прироста цена на нефть в годовом измерении;

t – время до выполнения опциона;

$$z_f = \frac{\ln\left(\frac{s}{x}\right) + (r - r_t + \delta^2 / 2)t}{\delta\sqrt{t}} \quad (2)$$

Стоимость опциона на продажу 1 баррель нефти

$$P = e^{-rt} x[1 - F(z_f - \delta\sqrt{t})] - e^{-rf t} s[1 - F(z_f)] \quad (3)$$

В выражениях (1) и (3) можно использовать приближенную формулу для получения $F(x)$:

$$F(x) = 1 - 0.5(1 + a_1x + a_2x^2 + a_3x^3 + a_4x^4)^{-4}, \quad (4)$$

где $a_1=0,196854$; $a_2=0,115194$; $a_3=0,000344$;
 $a_4=0,019527$.

Пусть сегодня 1 марта 2011 г. и необходимо оценить стоимость европейского опциона на приобретение 1 июля 2011 г. ($t = 92/365=0,2521$ лет); 100 баррелей нефти по курсу 150 USD за 1 баррель. Сегодняшний курс – 120 USD за 1 баррель. Внутренняя безрисковая процентная ставка $r=68\%$ годовых; внешняя процентная ставка $rf=14\%$. Дисперсия однодневного прироста стоимости на нефть составляет 0,0004%

В годовом измерении:

$$\delta^2 = 0,00041\% * 365 = 0,147\% \text{ и } \delta=3,863\%.$$

Эффективную доходность нефтяных инвестиций будем считать равной $\hat{r}_f = 14\%$ годовых ($r_f = \ln(1 + \hat{r}_f) = 13,98\%$).

$$z_f = \frac{\ln(150/120) + (0.6798 - 0.1398 + 0.00147 / 2) * 0.2521}{0.03836 * \sqrt{0.2521}} = 1,96;$$

$$z_f - \delta\sqrt{t} = 1,77;$$

соглашения были запрещены в результате упадка экономики и отсутствию свободных средств для заключения опционных контрактов и дальнейшей спекуляции ними.

Возникновение современного организованного рынка опционов относится к 1973 году и связано с образованием Чикагской биржи опционов (Chicago Board Options Exchange, CBOE), как подразделения Chicago Board of Trade. CBOE и на сегодняшний день является крупнейшей биржей опционов, на которой торгуют контрактами по отдельным акциям, государственным облигациям, фондовым индексам. Помимо CBOE, крупными торговыми площадками по торговле опционами являются NYSE, American Exchange, London Futures and Options Exchange (опционы по акциям и фондовым индексам), транснациональная International Options Corporation (опционы по золоту, серебру и платине), и другие.

В Украине сколько-нибудь значительный организованный рынок опционов пока не сложился. К сожалению, рынок опционов мало развит в нашем государстве, по сравнению с развитыми западными странами. Целью статьи является показать, насколько эффективно использование таких контрактов для ведения крупного и среднего бизнеса для увеличения капитала.

Основная часть. Опционы – ценные бумаги, дающие владельцу право продать определенное количество товара по заранее оговоренной цене в течение определенного промежутка времени и не обязывают к выполнению, а дают право владельцу опциона на покупку или продажу какого-либо товара. Различают европейский тип опциона – когда покупка (продажа) может быть совершена исключительно в определенный согласенный момент, и американский опцион, который может быть выполнен покупателем в любой момент времени на протяжении срока действия соглашения. О покупателе говорят, что он открыл длинную позицию по опционному контракту («длинный колл» или «длинный пут» в зависимости от типа контракта). О продавце опциона говорят как об открывшем короткую позицию («короткий пут» или «короткий колл»). Покупатель имеет право, но не обязательство относительно приобретения или продажи базового актива – он может, в зависимости от того, выгодно ему это или нет, либо реализовать соглашение, либо отказаться от его выполнения. В тоже время продавец обязан выполнить свои обязательства, если покупатель обратится к нему с таким требованием. То есть, когда контракт уже заключен, весь риск, связанный с неблагоприятным изменением цены, лежит на продавце. Для того чтобы продавец согласился принять на себя этот риск, покупатель платит ему за заключение контракта определенную сумму, называемую премией.

Для примера рассмотрим модель Блэка-Шоулза для оценки опциона, которая является наиболее знаменитой и нашла широкое применение в современной финансовой теории.

Нефте-опцион представляет собой право, но не обязательство купить или продать определенное количество баррелей нефти по зафиксированному соглашением в определенный момент (для американского опциона –

НЕДІЛЬКО А.В., ст.гр.ЕПР-08

Наук.керів.: Скрипка В.М., ст.викл.

ДВНЗ «ДонНТУ» Красноармійський індустріальний інститут,
м. Красноармійськ

ЗАГАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО ПОКРАЩЕННЯ ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ВУГІЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

Рассмотрены основные факторы влияния на деятельность предприятий угольной промышленности и предложены основные меры повышения эффективности работы шахт.

Актуальність. Вугільна промисловість у цілому як і основна частина діючих шахт стійко зберігають стан нерентабельних підприємств, і за показником рентабельності галузь варто було б віднести до економічно неефективних. Однак така однозначна і спрощена оцінка не характеризує належною мірою роль і ефективність вугільної промисловості як складової частини паливно-енергетичного комплексу і базової галузі економіки країни.

При оцінці перспектив розвитку вуглевидобувних підприємств, обгрунтуванні інвестиційних механізмів відтворення шахтного фонду і потужності вугільних шахт необхідно враховувати такі важливі складові, як науково-технічний прогрес, безпека праці та екологія. Вугільна промисловість, зважаючи на особливості структури основних фондів, не відноситься до галузей з високою технологією навіть за умови, що рівень механізації виробничих процесів буде істотно підвищено. Отже, витрачаючи значні ресурси, держава буде відтворювати галузь низького технічного рівня, що обтяжує економіку України.

Мета дослідження. Розглянути основні чинники впливу на стан вугільної промисловості та заходи щодо підвищення ефективності роботи шахт.

Основна частина. Основними чинниками, що впливають на стан вугільної промисловості є:

- відсутність механізму реалізації державної та цільової програми розвитку галузі;
- низька ефективність управління на всіх рівнях;
- зношеність основних фондів підприємств;
- складні гірничо-геологічні умови;
- низький рівень механізації гірничих робіт;
- недостатня чисельність кваліфікованих робітників гірничих професій.

Пошук грошових коштів може бути пов'язаний із зміною

співвідношення основного та оборотного капіталу на користь останнього. Доречним і суттєвим джерелом надходження коштів може бути здавання в оренду виробничих і складських приміщень, виробничих потужностей незадіяних на даний час. Це дає змогу за рахунок вільних потужностей одержати додаткові грошові надходження на розрахунковий рахунок.

Тимчасовим заходом стабілізації фінансового стану є одержання банківських позик. Однак, у більшості випадків позичені кошти не вирішують фінансових проблем, а лише зволікають їх розв'язання у часі. До того ж, це дає змогу залучати в обіг підприємства кошти, коли фінансові негаразди незначні і є наслідком впливу в основному зовнішніх чинників.

Недостатня державна підтримка капітального шахтного будівництва не дозволила своєчасно оновити та модернізувати шахтний фонд, тому сучасна структура шахтного фонду України є однією з найгірших серед вугледобувних країн.

У найближчі роки першочерговими мають стати заходи з використання наявних внутрішніх резервів, підвищення ефективності роботи шахт. До таких заходів можна віднести наступні:

1) підтримка виробничої потужності шахти шляхом технологічного оновлення виробництва, своєчасної заміни морально застарілого та фізично зношеного очисного і прохідницького обладнання. Внаслідок цього можна очікувати підвищення рівня використання виробничої потужності, збільшення обсягів видобутку вугілля і зменшення його собівартості.

Водночас із переоснащенням очисних вибоїв для забезпечення своєчасної підготовки запасів для відпрацювання, необхідно використовувати високопродуктивні прохідницькі комбайни, які могли б забезпечити швидкість проведення підготовчих виробок не менше 100 м/міс.

Для створення нормальних та безпечних робіт на шахті потребує оновлення і стаціонарне обладнання. Заміна на більш сучасні види підйомних машин, вентиляторів головного провітрювання, компресорних та водовідливних установок, канатів також сприятиме підвищенню виробничої потужності.

Стан шахтного фонду, навіть попри закриття значної частини неперспективних шахт, залишається незадовільним – у його структурі переважають шахти з обмеженими виробничими можливостями, в яких через “вузькі” місця в технологіях не можна використовувати високопродуктивну техніку, що обмежує перспективи підвищення ефективності їх роботи. Такі шахти потребують реконструкції [1, с. 24].

2) переорієнтація фінансових потоків на значне збільшення обсягів капітальних вкладень на підтримку виробничих потужностей діючих шахт, прискорення їх технічного переоснащення.

спросом. Цены на него постоянно растут. Такое подорожание вызвано несколькими причинами. Первая и самая главная – большой спрос на сталь. Кроме того, высокие цены на уголь обусловлены дефицитом поставок, который был спровоцирован растущим потреблением этого топлива в Китае и Индии вследствие бурного развития металлургии. Рост стоимости энергетического угля зависит от других причин. Многие страны мира последовали примеру Китая (70% всей добываемой энергии в стране – за счет сжигания угля) – начали отказываться от газа и мазута в генерации электроэнергии в пользу более дешевого угля.

Библиографический список

1. Методы мировой торговли и формирования цен на уголь / Фомина О.А. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://uaenergy.com.ua>.

2. Цена энергии: формирование международных цен на уголь/Секретариат Энергетической Хартии 2010. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://esco.co.ua/journal/2010_12/art146.pdf.

КОНДРАШУК В.В., ст. гр. ЭКИ-09а

Науч. руков.: Беличенко А.Ф., к.э.н., доц.

ГВУЗ "Донецкий национальный технический университет",

г. Донецк

АКТУАЛЬНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОПЦИОНОВ В УПРАВЛЕНИИ ИНВЕСТИЦИОННЫМ ПОРТФЕЛЕМ

Изучена эффективность использования опционных контрактов для ведения крупного и среднего бизнеса, в качестве примера представлена модель оценки опционов Блэка-Шоулза.

Актуальность. Использование опционных контрактов является весьма актуальным в инвестиционном менеджменте – совокупности методов, принципов управления инвестиционным процессом, управление движением инвестиционных ресурсов в целях получения дохода (прибыли) в будущем при минимизации затрат и издержек.

Цель исследования. Использование опционных контрактов в инвестиционном менеджменте заключается в выборе такой инвестиции, которая давала бы наибольшую выгоду и сопровождалась бы наименьшим риском. Опционные контракты используются на товарных и финансовых рынках достаточно давно. Подобные соглашения практиковались еще на Амстердамской фондовой бирже в 17-м столетии. Опционные контракты были распространены в Европе девятнадцатого века. Возникновение рынка опционов на акции в США относится к 20-м годам нашего столетия, но в период депрессии 30-х годов эти

В связи с увеличением объемов торговли, количества направленной экспорта и роста цен на уголь, а также с развитием электронной торговли и использованием производных финансовых инструментов, торговля углем претерпела значительные изменения. Помимо физических покупателей (электрических компаний) и продавцов (угледобывающих компаний), в операциях по торговле углем на финансовом рынке или рынке ценных бумаг участвуют банки и финансовые трейдеры, и объемы торговли на этих рынках растут. Все это изменило метод торговли и формирования цен на уголь. Так, независимо от отдельного существования в плане физических торговых потоков атлантического и азиатско-тихоокеанского рынков угля, различие цен между этими двумя рынками быстро исчезает.

В секторе торговли углем сегодня начали появляться фьючерсные биржи, которые обеспечивают большую прозрачность, чем внебиржевые рынки. При этом ранее считалось, что фьючерсные рынки, на которых торгуются стандартизированные контракты, не подходят для торговли углем из-за наличия большого количества марок углей, различающихся по качеству, а также из-за тесных взаимоотношений между добывающими компаниями и конечными потребителями. Именно поэтому появление бирж фьючерсов на уголь произошло позже, чем других товарных бирж.

Пока еще рынки фьючерсных контрактов на уголь не достигли того же уровня развития, что и рынки фьючерсов на нефть. Сегодня расчеты по фьючерсам на уголь производятся наличными денежными средствами в соответствии с публикуемыми индексами цен на уголь. Такой смешанный механизм подтверждает, что текущая торговля углем все еще находится в стадии перехода от торговли, привязанной к спотовым рынкам, к торговле на рынках фьючерсных контрактов. Предполагается, что рынки фьючерсных контрактов на уголь по мере роста объемов торговли перейдут к расчетам по контрактам в рамках этих рынков.

Тем не менее, фьючерсные рынки уже начинают играть ту же роль в формировании цен на уголь, которую прежде играли двусторонние переговоры между крупными добывающими компаниями и конечными потребителями, и их влияние на угольные цены повышается [1].

Выводы. За последнее десятилетие сектор угля на мировом рынке претерпел большие изменения, одно из которых касается структуры мирового спроса. Основной прирост спроса произошел за счет энергетического угля, используемого для выработки электроэнергии. Поскольку в отличие от коксующегося угля энергетический уголь может конкурировать с нефтью, в последние годы цены на уголь и нефть демонстрируют более тесную корреляцию.

Другим изменением в секторе угля явилось возникновение финансовых рынков угля и рынков деривативов с привязкой к углю. Происходит появление бирж фьючерсов на уголь, которые обеспечивают большую прозрачность, чем внебиржевые рынки.

В нынешних условиях экономики, уголь в мире пользуется все большим

3) диверсификация деятельности угледобывных предприятий, переход с однопродуктового на многопродуктовое производство (мається на увазі налагодження випуску продукції, що видобувається разом із вугіллям і вважається відходом виробництва: шахтні води, порідні відвали шахт і збагачувальних фабрик, шахтний метан).

4) покращення якості вугільної продукції. При відносно невеликих додаткових витратах завдяки цьому заходу суттєво збільшується ціна реалізації та підвищується конкурентоспроможність продукції.

Покращення якості вугільної продукції сприятиме не лише підвищенню ефективності функціонування вугільної галузі, а й зниженню обсягів використання природного газу і топкового мазуту в електроенергетиці, які застосовуються при спалюванні вугілля, зменшенню негативного впливу вугільних енерготехнологій на довкілля.

5) зменшення тіньових і бартерних операцій. Для цього необхідно створювати на шахтах та їх об'єднаннях власні маркетингові служби. Також треба усунути посередницькі організації від участі в матеріально-технічному постачанні, поставках та збуті вугілля.

Висновки. Отже загальні цільові настанови розвитку шахт схожі між собою і передбачають: збільшення видобутку вугілля; поліпшення його якості (зольності, сортності); зниження виробничої собівартості вугілля; зростання прибутку; збільшення продуктивності праці; забезпечення комерційно вигідної реалізації на ринку продукції, що випускається; ефективне використання державних субсидій та комерційних кредитів та своєчасне їх повернення.

При використанні запропонованих рекомендацій та заходів, підприємство отримуватиме прибуток, та можливості для подальшого розвитку конкурентоспроможності в ринкових умовах. Все це обумовить правильну та ефективну організацію діяльності шахти. Таким чином, в умовах, що склалися у вугільній промисловості лише конкурентоспроможність гарантує виживання вугільних підприємств на внутрішньому, і на зовнішньому ринках.

Бібліографічний список

1. Формування та реалізація річних програм техніко-економічного розвитку виробництва на вугільних шахтах України: Методичні рекомендації. -ГЦД ДОНВУГІ, 2001 – 64 с.

СТРАТЕГІЧНИЙ АНАЛІЗ ВПЛИВУ ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА НА СИСТЕМУ УПРАВЛІННЯ ГІРНИЧИМ ПІДПРИЄМСТВОМ

Рассмотрена и дана оценка основным факторам прямого и непрямого влияния внешней среды и определено, как они влияют на систему управления горным предприятием.

Актуальність. Сучасний стан зовнішнього економічного середовища характеризується значним динамізмом та високою невизначеністю, що вимагає розробки дієвих методів оцінки впливу різних факторів на діяльність підприємства в процесі розробки стратегії розвитку. Сьогодні є недостатнім формувати управлінські рішення, виходячи лише з результатів аналізу фінансово-економічного стану, ефективності, продуктивності роботи конкретного підприємства та його структурних підрозділів. Стратегічний аналіз є дієвим інструментом, який дозволяє співставляти результати оцінки зовнішнього та внутрішнього середовищ і розробляти ефективну модель перспективного розвитку підприємства в динамічних умовах.

Мета дослідження. Є розкриття сутності, визначення мети та об'єктів зовнішніх факторів стратегічного аналізу, а також дослідження інструментарію стратегічного аналізу впливу зовнішніх факторів на систему управління гірничим підприємством.

Основна частина. Керівнику будь-якої організації, незалежно від її розміру або ж місця на регіональному рівні, слід врахувати вплив зовнішнього середовища, оскільки організація як відкрита система залежить від зовнішнього світу. Оскільки від керівника залежить виживання організації, він повинен вміти виявити значущі фактори в оточенні, що вплинуть на його організацію. До факторів прямого впливу, у прикладі з гірничим підприємством, слід віднести постачальників ресурсів, трудові ресурси, закони і провадження державного регулювання, споживачів і конкурентів, а до факторів непрямого впливу - стан економіки, науково-технічний прогрес, політичні зміни.

Проаналізуємо вплив цих факторів на систему управління підприємством.

З точки зору системного підходу організація - це механізм перетворення входів у виходи. Основні різновиди входів - це матеріали, обладнання, енергія, капітал і трудові ресурси. Так, шахта має справу з

бестарних грузов).

Начина с осени 2008 года цены резко снизились в связи с экономическим спадом, который затронул как рынок коксующегося угля, так и рынок энергетического угля.

В области внутренних цен на уголь крупными потребителями угля были проведены реформы по переводу ценообразования на рыночные принципы. В Китае цены на коксующийся уголь теперь определяются конъюнктурой на мировом и внутреннем рынках, в то время как цены на энергетический уголь по-прежнему являются частично регулируемы. Индия отменила регулирование цен на уголь в 2000 году. Однако в виду отсутствия в стране конкурентных рынков на практике цены определяет государственная компания Coal India. Тарифы на железнодорожные перевозки, которые являются важнейшим фактором конкурентоспособности цен на уголь в секторе конечного потребления, во многих странах по-прежнему регулируются. В США и Канаде цены на уголь определяются рынком, а в странах, которые почти полностью зависят от импорта, таких как Япония, Корея и Китайский Тайбэй, внутренние цены практически не применяются.

В международной торговле углем понятие спотовых контрактов охватывает практически все сделки, которые не предусматривают долгосрочных отношений. Спотовый контракт может быть заключен на поставку одной партии товара, части партии или серии партий. Одни спотовые контракты используются мелкими поставщиками или покупателями, которые не могут строить постоянные отношения, другие спотовые контракты основываются на существующих долгосрочных отношениях между продавцами и покупателями [2].

В настоящее время применяется целый ряд устоявшихся спотовых цен в соответствии со стандартными спецификациями, привязанными к различным регионам. Так, существует две основные спотовые цены, применяемые к экспорту угля. Это спотовая цена на условиях FOB Ричардс Бей (Южная Африка), которая определяется в отношении экспорта южноафриканского энергетического угля, и спотовая цена на условиях FOB Ньюкасл (Австралия) для экспорта австралийского энергетического угля. Основная цена для импортеров — это спотовая цена на условиях СИФ АРА (Амстердам-Роттердам-Антверпен) для Северно-Западной Европы. Для японского импорта спотовые цены на условиях СИФ часто представляют собой средневзвешенное значение цены на импорт угля по данным таможенной статистики страны. Существует также ряд публикуемых спотовых цен и по регионам США.

В целом, спотовые цены регулярно публикуют т.н. ценовые агентства или информационно-аналитические компании, исследующие рынок. Наиболее известные: Argus, McCloskey Coal Information Service (MCIS), Platts и South African Coal Report (SACR).

(т.у.э.) как цены, которые должны отражать определенное энергосодержание. Цены СИФ (стоимость, страхование и фрахт) используются в отношении импорта угля, а цены ФОБ (франко-борт судна) – экспорта. Цена ФОБ – это цена самого угля плюс расходы на внутреннюю транспортировку от шахты до терминала порта отгрузки в экспортирующей стране.

Цена СИФ включает, помимо цены ФОБ, все затраты на международную транспортировку до терминала порта назначения в импортирующей стране. В США вместо ФОБ используется термин «франко-вдоль борта судна» или ФАС. Различие заключается в том, что ФОБ включает стоимость погрузки, а ФАС не включает.

Цены на энергетический уголь обычно корректируются в соответствии с показателем теплотворной способности, измеряемой в килокалориях на килограмм (кКал/кг). Стандартный уровень теплотворной способности составляет 6,500 кКал/кг.

Мировой спрос на уголь начал расти примерно с 2000 года и к 2003 году темпы роста повысились. Темпы роста потребления угля самые высокие по сравнению с другими источниками энергии и это является фактором быстрого экономического роста развивающихся стран с быстро развивающейся экономикой – Бразилии, России, Индии, Китая и Южной Африки, являющимися также крупными производителями/потребителями угля, за исключением Бразилии.

С 2003 по 2004 год (за один год) цены на уголь выросли на 40-50%. Традиционные модели торговли были забыты, размеры заказов были чрезмерными. Суда тратили большое количество времени в ожидании захода в порты на погрузку, особенно в портах Австралии, вследствие недостаточных темпов расширения мощностей. В результате цены на уголь выросли, поднялись и фрахтовые ставки. Хотя ситуация немного улучшилась в 2005 году и были созданы адекватные объемы запасов для смягчения последствий колебаний спроса, рост цен на уголь продолжился. В 2006 году рост цен остановился, но в 2008 году опять возобновился. Запрет на экспорт угля в Китае и наводнения в Австралии внесли свой вклад в дальнейшее повышение цен на уголь.

Среднегодовая цена импорта энергетического угля в ЕС выросла с 42 долл. за т в 2004 году до 138 долл. за т в 2008 году. Другие цены на уголь также повысились. Кроме того, все большее влияние оказывала ситуация с фрахтом ввиду некоторого недостатка мощностей (вследствие ожидания в некоторых портах; недостаточного объема строительства соответствующих судов на верфях, где основной упор был сделан на строительство нефтеналивных танкеров с двойным дном и принятия законодательных документов в отношении нефтеналивных танкеров с двойным дном; а также в результате проблем с мощностями из-за неспособности замены отслуживших балкеров (судов для транспортировки

декількома постачальниками матеріалів, обладнання та споживачами які закупляють виготовлену продукцію, тому потрапляє в залежність від їх дій. Для розвитку і процвітання шахти потрібні також постачальники капіталу. В Україні таких потенційних інвесторів декілька: банки, акціонери, інвестиційні компанії. Для шахти найбільш зручним інвестуванням є кредити банку і акціонерів та держпідтримка які використовуються для розширення її можливостей.

Що до трудових ресурсів, то будь-якій організації потрібні працівники певних спеціальностей і кваліфікацій для реалізації задач, що пов'язані з досягненням поставлених цілей, тобто для ефективності організації як такої. Розвиток вугільної галузі в сучасний час стримується через дефіцит спеціалістів. Тому основною турботою підприємства є відбір і підтримка талановитих та кваліфікованих кадрів.

Необхідно врахувати вплив такого фактору, як закони і провадження державного регулювання. Адже взаємодія між покупцями і продавцями кожного ресурсу і кінцевого продукту знаходиться під впливом багаточисельних правових обмежень. Шахта має визначений правовий статус і це визначає, яким чином вона може вести свої справи і які податки повинна сплачувати.

Також впливовими факторами є споживачі і конкуренти. Саме виживання і існування організації залежить від здатності знаходити споживача результатів її діяльності і задовольняти його запити. Важливо розуміти, що споживачі - не єдиний об'єкт конкуренції. Вугільні підприємства можуть конкурувати за трудові ресурси, матеріали, капітал і право використовувати певні технічні нововведення.

Розглянемо фактори середовища непрямого впливу. Середовище непрямого впливу складніше, ніж середовище прямого впливу. Керівництво вимушене приймати свої рішення на прогнозах про існування і вплив середовища, аналізуючи неповну інформацію, у спробах визначити можливі наслідки для організації.

Зміни в технологічному зовнішньому середовищі можуть поставити організацію в безнадійно програшне конкурентне становище. Технологічні нововведення впливають на ефективність, з якою можна добувати вугілля і продавати, на те як можна збирати, зберігати і розподіляти інформацію. Але не всі гірничі підприємства знаходяться під впливом швидкого науково-технічного прогресу.

Керівництво також повинно вміти оцінювати як вплинуть на структуру організації та її діяльність загальні зміни стану економіки в країні і в світі. Стан економіки впливає на вартість всіх вхідних ресурсів і здатність споживачів купувати вугілля як товар.

Зовнішні фактори здатні впливати і на стиль керівництва. Директор шахти є одночасно і її лідером, організація повинна працювати як згуртована команда, не дивлячись на її поділ по відділам. Стиль

керівництва вугільного підприємства командно-адміністративний але в останній час нагадує консультативно-демократичний, бо директор виявляє значну, але неповну довіру до підлеглих. Важливі рішення приймаються директором, але багато конкретних рішень приймаються підлеглими.

Стратегічне планування дає також основу для прийняття рішень. Приймаючи обґрунтовані і систематизовані планові рішення, керівник знижує ризик прийняття неправильного рішення через помилкову або недостовірну інформацію про можливості підприємства або зовнішнє середовище.

Висновки. Таким чином, для вугільного підприємства необхідно обрати стратегію, що включає стратегію інновацій та стратегію зменшення витрат, оскільки необхідно діяти за принципом максимальні прибутки при мінімальних витратах особливо за сучасних економічних умов, при цьому використовуючи нові технічні та технологічні винаходи. Ці заходи мають як позитивні так і негативні наслідки для підприємства.

Так найбільшим негативним наслідком є те, що при збільшенні автоматизації підприємства паралельно збільшується кількість безробітних, що має дуже негативний вплив на економіку в регіоні. Але треба зазначити, що позитивний вплив запропонованих заходів для підприємства пом'якшує цей негативний наслідок. Завдяки впровадженню нових технологій збільшується виробнича ефективність підприємства. Тому поєднання ефективності виробничих процесів і ефективності господарювання на шахті зумовлює успіх підприємства в цілому, що суттєво впливає на його економічний стан.

Бібліографічний список

1. Головка Т.В., Сагова С.В. Стратегічний аналіз: Навч.-метод. посіб. для самост. вивчення дисципліни. — К.: Вид-во КНЕУ, 2002. — 150 – 175 с.
2. Немцов В.Д., Довгань Л.Є. Стратегічний менеджмент: Навч. посіб. для вищ. навч. закладів. — К., 2001. — 202 – 245 с.

цен на уголь на мировом рынке угля.

Основная часть. Уголь, как энергетический ресурс, по своим характеристикам существенно отличается от нефти и природного газа. По объемам мировых запасов уголь превосходит все остальные виды ископаемого топлива. Так, коэффициент кратности запасов для угля (отношение оставшихся запасов к годовой добыче) в настоящее время составляет 122 года. Для сравнения: коэффициент кратности запасов газа равен 60 годам, нефти — 42 годам (по данным BP Statistics). При этом запасы нефти в основном сконцентрированы на Ближнем Востоке, а запасы угля равномерно распределены между Азиатско-Тихоокеанским регионом, Северной Америкой, Европой и Евразией, что уменьшает риск сбоев поставок угля, в отличие от нефти [1].

Многие страны имеют достаточные собственные запасы угля, который обычно добывается для внутренних нужд. Сведения о крупнейших странах-производителях угля сведены в таблице.

Таблица 1
Производство угля крупнейшими угледобывающими странами

Страны	Производство угля в год, тыс. т							Доля, %	Насколько хватит разведанных запасов, лет
	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009		
Китай	1722,0	1992,3	2204,7	2380,0	2526,0	2782,0	3050,0	45,6	38
США	972,3	1008,9	1026,5	1053,6	1040,2	1062,8	973,2	15,8	245
Индия	375,4	407,7	428,4	447,3	478,4	521,7	557,6	6,2	105
ЕЭС	638,0	628,4	608,0	595,5	593,4	587,7	536,8	4,6	55
Австралия	351,5	366,1	378,8	385,3	399,0	401,5	409,2	6,7	186
Россия	276,7	281,7	298,5	309,2	314,2	326,5	298,1	4,3	<500
Индонезия	114,3	132,4	146,9	195,0	217,4	229,5	252,5	3,6	17
ЮАР	237,9	243,4	244,4	244,8	247,7	250,4	250,0	3,6	122
Германия	204,9	207,8	202,8	197,2	201,9	192,4	183,7	2,6	37
Польша	163,8	162,4	159,5	156,1	145,9	143,9	135,1	1,7	56
Казахстан	84,9	86,9	86,6	96,2	97,8	111,1	101,5	1,5	308
Мировое производство	5,187,6	5,585,3	5,886,7	6,195,1	6,421,2	6,781,2	6,940,6	100	119

На международных биржах продается менее 20% мирового объема добычи угля. В основном это энергетический уголь (используется для выработки электроэнергии) и высококачественный коксующийся уголь (для производства стали). Международная торговля дешевым бурым углем практически отсутствует.

Цены на уголь, продаваемый на международном рынке, обычно выражены в долларах США за тонну или тонну угольного эквивалента

производителей, что характеризует высокий уровень конкуренции. Ассортимент КПП увеличивается, качество постоянно улучшается и на большинстве предприятий соответствует мировому уровню. Существующие проблемы в сфере изготовления кабеля говорят о том, что производителям все еще есть к чему стремиться и куда расти, но достигнуть этого будет совсем не просто.

Библиографический список

1. Обзор отечественного рынка кабельно-проводниковой продукции. [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.proxima.com.ua/articles/articles.php?clause=3370>.
2. Официальный сайт Лондонской биржи металлов. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.lme.com/copper.asp>.
3. Официальный сайт ПАО «Донбасскабель» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.donbasscabel.com.ua/>.
4. Официальный сайт антимонопольного комитета Украины [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.amc.gov.ua>.
5. Закон №2371/III "О тарифном регулировании" от 05.04.01 г.

РЫБАК И.А., ст. гр. МЭД-08

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

ГВУЗ "Донецкий национальный технический университет",
г. Донецк

МОНИТОРИНГ И АНАЛИЗ ФОРМИРОВАНИЯ МИРОВЫХ ЦЕН НА УГОЛЬ

Рассмотрены факторы, влияющие на формирование мировых цен на уголь, под воздействием изменения экономической ситуации в мире на рынке угля за последние несколько десятилетий, проведен анализ рассматриваемой ситуации.

Актуальность. Поиск альтернативных источников энергии в условиях стремительного роста цен на нефть не только активизировал развитие новых дорогостоящих технологий, но и возродил интерес к такому хорошо известному и давно испытанному виду топлива, как уголь. Таким образом, в последние годы прослеживается повышение спроса, а следовательно и цен на уголь на мировом рынке. Высокие темпы экономического роста сопровождаются активным развитием мировой промышленности, поэтому анализ формирования мировых цен на уголь является актуальным вопросом в данное время.

Цель исследования. Изучение и анализ формирования и изменения

АЛБИНА С.І., ст. гр. ЕПР-08

Наук.керівн.: Скрипка В.М., ст. викл.

ДВНЗ «ДонНТУ» Красноармійський індустріальний інститут,
м.Красноармійськ

ЗАСТОСУВАННЯ СИСТЕНОГО ПІДХОДУ ПРИ ВИРІШЕННІ ПРОБЛЕМ ДО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Исследовано суцність управління системою и рассмотрены основные этапы решения проблем с помощью системного подхода при управленнии предприятием, как сложной организационной системой .

Актуальність. Становлення ринкових відносин в Україні потребує глибокого вивчення теоретичних положень та розробки практичних підходів до управління діяльністю підприємств. Для ефективного управління підприємством необхідно використовувати такі методи: абстрактно-логічний, балансовий, кореляційний, моделювання та інші. Під час розробки організації управління підприємством широко використовують функціональний та системний підходи, які дають змогу обґрунтувати функції та структуру органів управління. Важливість цієї теми полягає в вагомості впливу системного підходу при управлінні підприємства та забезпечення ефективності роботи організації.

Мета дослідження. Теоретичне обґрунтування та аналіз застосування системного підходу до управління підприємством, а також переконатися в необхідності та якості використання системного підходу при управлінні підприємством.

Основна частина. Теоретично ця тема розроблена поки що слабо, в основному у вигляді невеликих статей у періодиці та математичних моделей, головним чином це розробки зарубіжних вчених економістів. Терміни теорія систем і системний аналіз, більш коротко - системний підхід, незважаючи на період більш 25 років їхнього використання, усе ще не знайшли загальноприйнятого, стандартного тлумачення.

Як вважають теоретики економічної науки, лише на основі системного підходу можна реально забезпечувати якісне прийняття управлінських рішень. Системний підхід - це методологія дослідження об'єктів як систем. Система складається з двох частин:

-зовнішнє оточення, що включає у себе вхід та вихід системи, зв'язок із зовнішнім середовищем та зворотній зв'язок;

-внутрішня структура, тобто сукупність взаємопов'язаних компонентів, що забезпечують процес дії суб'єкта управління на об'єкт, переробку входу управління на вихід та досягнення цілей системи.

Дослідження сутності керування системою доцільно починати з визначення його компонентів та взаємозв'язків між ними та зовнішньою

середою, встановлення різниці між керуванням функціонуванням системи у заданих умовах та управлінням розвитком системи.

Мета керування у першому випадку - це ліквідація внутрішніх та зовнішніх проблем без зміни вихідних параметрів системи, а у другому - це зміна вхідних та вихідних параметрів системи у відповідності до зміни умов середовища. Отже, якщо у першому випадку ми маємо справу з вирішенням поточних справ підприємства з тим, щоб воно продовжило функціонувати звичним чином - у цьому випадку керівна дія буде спрямована на компенсацію певної внутрішньої чи зовнішньої проблеми, зміну самої проблеми, то у другому випадку ми маємо стратегічну зміну - таку, що спрямована на підприємство, у першу чергу для зміни самого підприємства як структурної одиниці системи. Тобто, другий випадок є більш яскравим проявом дії системного підходу до керівництва підприємством.

Основними поняттями, використовуваними при практичному застосуванні системного підходу, є система, процес, вхід, вихід, зворотний зв'язок, обмеження. Ці поняття застосовуються для систем різної природи. У процесах вибору проекту унікального об'єкта, розробки плану відомства і т.д. також можна виділити відповідні системи (і в них - підсистеми), зрозуміти їхній зв'язок з іншими системами, визначити вхід (вхідна інформація), вихід (рішення), зворотні зв'язки (аналіз рішення) і обмеження (ресурсні, трудові і т.д.). У результаті виділяються системи, що вирішують визначені проблеми.

Економічні системи відносять до погано організованих, тому, що одним з видів елементів у них є людина. Тому для системного підходу в економіці використовують принцип "чорного ящика". Практичне застосування системного підходу до керування підприємством вимагає обов'язкового залучення знань з паралельних областей науки, що передбачає залучення до реалізації системного підходу спеціалістів у необхідних областях, без чого реалізувати системний підхід неможливо.

Наприклад, що стосується системного підходу до керівництва підприємством то можна представити організацію як чорний ящик її потенціалу. Таким чином, визначимо що практично все тією чи іншою мірою спирається на ресурси підприємства, з одного боку, та досягнення з їхньою допомогою поставлених цілей, з іншого.

Не применшуючи значення ресурсів як базису у формуванні потенціалу підприємства, відзначимо, що сама по собі їхня наявність не є гарантом досягнення будь-яких цілей. Другою, не менш важливою складовою потенціалу виступають здібності підприємства мобілізувати ресурси у ході здійснення комплексу дій (бізнес-процесів).

Відповідно до підходу системотехніки виділяються наступні етапи вирішення проблеми:

1. З'ясування задач і вибір мети;

(г. Москва), «Электрокабель» (г. Кольчугино), «Сибкабель» (г. Томск).

Продвигается на нашем рынке продукция и других зарубежных производителей, в частности, компании Siemens и HELUKABEL GmbH (Германия), фирмы Elektrim Kable S.A (Польша), Nokia (Финляндия), LietKabelis (Литва), а также продукция из Болгарии, Венгрии, Югославии и других стран, изготавливающих кабельно-проводниковую продукцию. Однако заметной роли на внутриукраинском рынке КПП эти производители не играют [1]. Благодаря введению 20%-ной ввозной пошлины на некоторые виды кабельно-проводниковой продукции, отечественный рынок оказался частично защищенным от ввоза товара из стран дальнего зарубежья [5].

На данном этапе развития кабельно-проводниковой отрасли можно выделить следующие проблемы:

- на многих предприятиях устаревшее и изношенное оборудование, а современное высокотехнологическое требует больших капитальных вложений, что не каждому предприятию подвластно;
- в качестве сырья кабельная промышленность использует алюминевую, медную катанку и изоляционные материалы, которые в большей степени импортируют из России и стран Европы, так как качество отечественного сырья и катанки часто оставляет желать лучшего;
- повышение цен на медь влечет повышение цены на КПП (с начала 2012 года медь уже подорожала на 11% и по итогам торгов составляет \$8490 за тонну)[2];
- ввоз импортной продукции, которая дешевле отечественной;
- непрерывное усиление конкуренции на украинском рынке;
- не высокие шансы отечественных производителей для выхода на мировой рынок.

По мнению специалистов рынка КПП, рассматривать украинский рынок в отрыве от мировых тенденций кабельной отрасли в современных условиях нельзя. Усиливающаяся конкуренция и наблюдаемая цикличность в развитии кабельной отрасли говорит о том, что легкой жизни для отечественных производителей КПП не предвидится.

Говоря о технических тенденциях развития производства кабелей и проводов энергетического назначения, сегодня остро встает вопрос повышения эксплуатационных свойств КПП. Специалисты убеждены, что потребность в кабелях, прокладываемых внутри помещений, будет увеличиваться, особенно в секторе компьютерных кабелей связи, так как плотность проводки в зданиях возрастает. В целом, объем рынка КПП в ближайшее время (при стабильной экономической ситуации в стране) будет расти. Ежегодный прирост продаж кабельно-проводниковой продукции, по мнению экспертов, составит примерно 10-15%.

Выводы. Таким образом, на украинском рынке кабельно-проводниковой продукции существует большое количество фирм

Подобная тенденция характерна для многих украинских производителей КПП. Сегодня достаточно много заводов-производителей научились работать в условиях рыночной экономики, начали устанавливать новое отечественное и импортное оборудование, используют современные материалы при создании новых типов кабелей и проводов. Например, такие предприятия как ООО «Катех-Электро» (г. Киев), ПАО "Одескабель", ПАО "Азовкабель" (г. Бердянск, Запорожская обл.) и некоторые другие сегодня выпускают продукцию мирового уровня.

Учитывая особенности национального бизнеса, многие производители КПП, для того чтобы удержаться на плаву в условиях рынка с его постоянно меняющейся конъюнктурой, отказываются от практиковавшейся в советские времена узкой специализации и стараются освоить выпуск как можно большего количества продукции для разных секторов экономики.

Но и в этих условиях есть предприятия, которые по данным антимонопольного комитета Украины остаются монополистами по выпуску отдельных видов кабельно-проводниковой продукции (табл. 1).

Таблица 1

Предприятия монополисты по выпуску отдельных видов КПП

Наименование предприятия	Вид монополярной продукции
ПАО «Донбасскабель»	шахтный кабель
ОАО «Укркабель»	авиационные провода и кабели
ЗАО «Южкабель»	силовые кабели на 1 кВ и выше (бронекабель), сигнально-блокировочные кабели
ЗАО «Каменец-Подольскабель»	радиопровод, автопровод
ОАО «Одескабель»	оптоволоконный кабель, LAN-кабель
ООО «Азовкабель»	судовые (морские) провода и кабели

На экономическом пространстве бывшего Советского Союза Украина занимает второе место среди стран СНГ по производству КПП.

Основным конкурентом для отечественных производителей считается российская кабельно-проводниковая продукция. По мнению специалистов рынка кабельной продукции, около 10 крупных оптовиков поставляют на украинский рынок кабель и провод российских производителей кабельно-проводниковой продукции — «Камкабель» (г. Пермь), «Москабель»

2. Визначення чи винахід альтернатив;
3. Аналіз альтернатив;
4. Вибір найкращого рішення;
5. Представлення результатів.

Схожі етапи можна зустріти в самих різних статтях і підручниках - усюди, де мова йде про послідовний підхід до розгляду складних проблем.

У загальному випадку справа обстоїть у такий спосіб. Систематизація, введення логічних етапів при рішенні складних проблем вибору може виявитися корисним для ряду керівників і консультантів, але воно не є універсальним ключем до рішення проблеми. Але в той же час сам по собі системний підхід може принести тільки користь і не приносить шкоди. Приносить шкода його надмірне вихваляння, його фетишизація, перетворення його в "модний інструмент".

Це особливо небезпечно при розгляді соціальних систем (транспортний, міських, виробничих і т.д.). Віра у всемогутність системного підходу вселяє деяким аналітикам упевненість, що, знаючи лише перелік етапів, вони можуть успішно вирішувати проблеми, що виникають у різних системах. Насправді навіть поняття раціональності в різних системах різне. До системи охорони здоров'я, наприклад, не можна застосувати критерії, що є раціональними в системі керування транспортом.

Висновки. Отже, системний підхід є способом врахувати діючі, відомі та невідомі, закони буття таким чином, що найкраще описує та передбачає реальну дійсність. забезпечує найбільш реальний та точний набір інструментів для керування реальним підприємством на основі законів економіки.

Вирішення даної проблеми у повному обсязі дає можливість підприємству найбільш успішно розвиватися в умовах ринкової ситуації та швидко реагувати на сприятливі та захищатися від несприятливих факторів, таким чином виживаючи та розвиваючись, краще, ніж це роблять конкуренти, і мати перед ними вирішальну перевагу. Практичне значення вирішення проблеми системного підходу до управління підприємством дозволить зробити великий крок у національній економіці, а саме успішно конкурувати з найсучаснішими підприємствами розвинутих країн світу.

Бібліографічний список

1. Виноградський М.Д., Виноградська А.М., Шканова О.М. Менеджмент в організації: Навчальний посібник. – 3-е вид., випр. –К.: Кондор, 2004. – 304 – 335 с.

ТЕНДЕНЦІЇ УПРАВЛІННЯ АУТСОРСИНГОМ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ

Исследованы механизмы аутсорсинга в Украине, выявлены тенденции его развития. Проанализированы проблемы аутсорсинговых отношений, исследована сущность аутстаффинга

Актуальність. В умовах нестабільного зовнішнього середовища, що характеризується інфляційними процесами, обмеженістю джерел фінансування виробничої діяльності, недосконалим нормативно-правовим регулюванням, особливо актуальними стають питання забезпечення підприємств необхідними ресурсами, їх ефективного використання та вибору оптимальних джерел фінансування. Від цього залежать можливості виконання виробничої програми, дотримання своїх обов'язків, забезпечення стійкого фінансового положення та утворення умов для подальшого конкурентоспроможного розвитку. В сучасних умовах аутсорсингові схеми стали однією з невід'ємних складових успішних бізнес-стратегій. Таким чином, дослідження механізму управління аутсорсингом є дуже актуальним.

Мета дослідження. Виявлення тенденцій розвитку аутсорсингу, аутстаффінгу. Дослідження проблем їх подальшого розвитку.

Основна частина. З метою збереження конкурентоспроможності, зниження витрат на трудові ресурси та підвищення швидкості роботи підприємствами зараз часто залучаються аутсорсингові компанії. Цей вид послуг стає все більш популярним і затребуваним. Особливе значення аутсорсинг придбав в період кризи, коли основні зусилля українських компаній були спрямовані на зменшення витрат, позбавлення від непрофільних бізнесів та оптимізацію ключових бізнес-процесів.

Разом з цим виникає необхідність вивчення і дослідження ринку аутсорсингу. У загальному розумінні аутсорсинг - це передача непрофільних активів і процесів підприємства в управління зовнішнім підрядчикам або аутсорсинговим компаніям [1].

Впровадження аутсорсингової моделі ведення бізнесу дає позитивні результати: зовнішній підрядчик завдяки своєму досвіду і технологіям здатний забезпечити розвиток і оптимізацію переданих непрофільних активів на більш високому та якісному рівні.

Для того щоб говорити про ринок аутсорсингу в Україні, необхідно спиратися на дані будь-яких досліджень. Питання аутсорсингу розглянуті в

производители КПП сумели не только удержаться на внутреннем рынке, но и наладить экспортное производство.

Цель исследования. Анализ украинского рынка кабельной продукции, определение специфики кабельно-проводниковой отрасли, а также ее насущных проблем в сфере производства.

Последние несколько лет наблюдается существенный рост производства на предприятиях, построенных еще в советские времена — ПАО «Завод Южкабель» (г. Харьков), ПАО «Донбасскабель» (г. Донецк), ПАО «Одескабель» (г. Одесса). А предприятия ПАО «Каменец-Подольскабель» (Хмельницкая обл.), ПАО «Запорожский кабельный завод», ПАО «Азовкабель» (г. Бердянск, Запорожская обл.), ПАО «Завод Укркабель» (г. Киев) имеют значительный производственный потенциал [1]. Объемы реализованной продукции основных украинских производителей КПП за 2010 год приведены на рисунке 1.

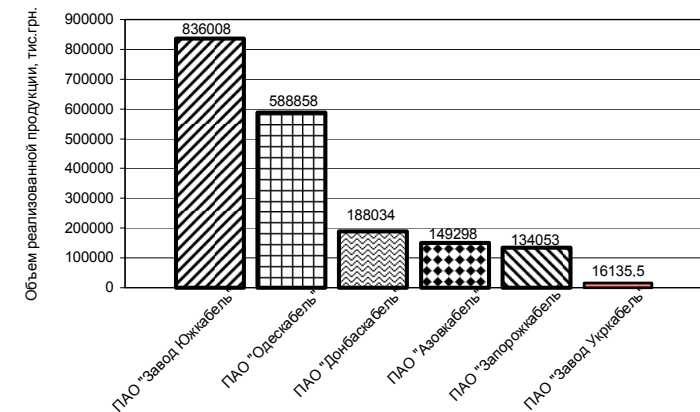


Рисунок 1. Крупнейшие заводы производители КПП

Нельзя не отметить широту номенклатуры предприятий-производителей КПП. Например, «Донбасскабель» производит более 100 видов кабельно-проводниковой продукции, а номенклатура насчитывает свыше двух тысяч маркоразмеров. Активно осуществляется освоение рынков сбыта во многих странах мира. Круг потребителей предприятия достаточно широкий. В первую очередь это предприятия добывающей промышленности (нефтегазовая, угольная и др.), предприятия сектора энергетики, строительные организации и предприятия металлургической отрасли. Значительную долю продукции ПАО «Донбасскабель» потребляют предприятия угледобывающей отрасли [3].

Ряд производителей КПП изготавливают продукцию, соответствующую требованиям международного стандарта качества ISO 9001:2008.

ПЕТРЕНКО К.С., ст.гр. МЭД-08
Науч. руков.: Кочура И.В., к.э.н., доц.
ГВУЗ “Донецкий национальный технический университет”,
г. Донецк

АНАЛИЗ РЫНКА КАБЕЛЬНО-ПРОВОДНИКОВОЙ ПРОДУКЦИИ УКРАИНЫ

Проанализирован украинский рынок кабельно-проводниковой продукции, выделены существующие проблемы отечественных производителей.

Актуальность. Мировой опыт развития современной экономики говорит о том, что сегодня средства связи, транспорта и энергоснабжения становятся стратегически важной продукцией. И это не случайно. Ведь бизнес, который строится на основе точной информации, развивается более динамично.

Именно поэтому в последние десятилетия XX века начался бурный рост количества телекоммуникационных и телефонных компаний, а соответственно и резкое увеличение потребности в кабельно-проводниковой продукции (КПП). В современных условиях практически невозможно отыскать компанию или фирму, которая бы не пользовалась кабельно-проводниковой продукцией.

Эта тенденция не могла не задеть и Украину. Сегодня украинский рынок предлагает широкий выбор КПП — от проводов для подключения бытовой техники до монтажа наружных и внутренних силовых и других сетей. Поэтому анализ украинского рынка кабельно-проводниковой продукции и развитие кабельно-проводниковой промышленности является актуальной проблемой в настоящее время.

Основная часть. В начале 90-х годов прошлого века в связи с распадом СССР и разрывом экономических связей с другими республиками, кабельная отрасль Украины находилась в состоянии кризиса.

Если промышленность СССР перерабатывала в 1990 году около 600 тыс. т меди, то за 90-е гг. объемы производства упали практически в четыре раза. Затормозилось развитие науки и техники, сократилось количество новых разработок, а эксплуатируемое оборудование сильно устарело.

В мировой технологии производства кабеля и провода произошли серьезные изменения, тем не менее, отечественная промышленность практически не развивалась до середины 90-х годов. Начиная с 1996 года, положение в отрасли стало хоть и медленно, но все-таки меняться в лучшую сторону. В современных условиях рыночной экономики

роботах вітчизняних та іноземних вчених, серед яких: А.Амоша, І.Балабанов, І.Бланк, А.Горбунов, Е.Іонін, В.Ковальов, Р.Ларіна, В.Савчук, А.Шеремет, Д.Хан. Однак, пріоритетні напрямки управління аутсорсингом потребують подальшого дослідження. Його оцінки можуть мати експертний характер, й свідчити, що він знаходиться в стадії формування.

Період активного впровадження моделі аутсорсингу у світі прийшовся на 90-ті роки, коли широке визнання отримала ідея поділу функцій на основні та другорядні й передачі останніх фахівцеві[3].

Одні види аутсорсингу розвинені більше, інші поки чекають сплеску попиту, для того щоб на практиці випробувати нюанси і розробити дієві схеми розв'язку типових проблем. Найбільш відпрацьованою є послуга аутстафінгу. Першопрохідником цього виду послуг є Генеральна дирекція з обслуговування іноземних представництв (з початку 1990-х ця організація була монополістом в даному виді сервісу, що закріплено нормою КЗпП). Трохи пізніше, до кінця 1990-х, послугу аутстафінгу стали надавати рекрутингові агентства. Їх першими клієнтами були також західні фірми, що мають досвід подібної співпраці у своїх країнах. Вибір рекрутингових агентств в ролі найбільш популярних провайдерів послуг з аутстафінгу обумовлений перш за все тим, що компанії вже співпрацювали з ними, займаючись пошуком персоналу, тому і пов'язаний сервіс довіряли тим, у кому бачили надійних партнерів.

Поштовхом для активізації попиту на аутстафінг стала затяжна стагнація бізнес-активності, що настала за кризою 2007 року. Головні офіси західних компаній, фіксуючи зниження обсягів продажів, приймали рішення про скорочення штатних співробітників в регіональних офісах, часто при цьому не знижуючи планів реалізації продукції на наступні періоди. Складалася парадоксальна ситуація: ресурси діяльності вилучалися, а обсяг робіт навіть зростав. Тоді й було породжено віртуальне скорочення, при якому персонал переводився до штату компаній - провайдерів аутстафінгового сервісу. Іноді, через тимчасову потребу формального скорочення, персонал на якийсь період переводили в штат провайдера, а потім, на вимогу клієнта, ті ж фахівці поверталися назад в штат реального наймача.

Після 2010 року, коли компанії поступово відновлювали або навіть перевищували досягнуті до кризи обсяги робіт, іноземні представництва, не маючи формального дозволу на здійснення продажів, а також будучи обмежені законодавчо в розмірах комплектованих штатів, знаходили вихід у виведенні співробітників в штат тих же рекрутингових компаній.

Наступний стимулятор попиту на послугу аутстафінгу закладений в обмеженнях головних офісів. Існує так званий «headcount» або корпоративний ліміт штатної чисельності співробітників в даній країні або при даному обсязі бізнесу в даній країні [2]. Якщо при цьому компанія зберігає або навіть нарощує необхідний мінімум робіт, то місцеві офіси

змушені домагатися дозволу на залучення аутстафінгового ресурсу, щоб справлятися з покладеними трудовими зобов'язаннями.

Іноді послуга аутстафінгу запитується західними компаніями, що виходять на ринок України. Для них нерідко виявляється бажаною відстрочка легалізації свого юридичного статусу. Як правило, в перший рік, коли перспективи розвитку бізнесу ще дуже невизначені, багато хто не вирішуються інвестувати кошти у відкриття повноправного представництва. Тим не менш, якусь діяльність, наприклад маркетингове дослідження ринкових можливостей, здійснювати необхідно. Тоді або використовуються послуги співробітника, що має статус приватного підприємця, або компанія замовляє комплексну аутсорс-послугу щодо життєзабезпечення офісу на новій території. Зміст послуги може мати різний обсяг наповнення: оренда офісу, оргтехніки і засобів зв'язку, автомобілів, обслуговування комп'ютерних мереж, логістика, маркетингові дослідження, пошук і підбір персоналу, кадрове консультування, ведення кадрового діловодства та розрахунок заробітної плати найнятих співробітників, повне податкове супроводження. Юридично послуги в зоні кадрового супроводу виступають як надання аутстафінгових послуг.

Зоною підвищеного інтересу вітчизняних компаній є можливість аутстафінгу співробітників, які виконують роботи з потенційно високою загрозою виробничого травматизму. Такий сервіс погоджуються надавати провайдери з дуже добре відпрацьованою системою мінімізації ризиків. Це передбачає наявність в штаті компанії-провайдера грамотних фахівців з охорони праці, проведення регулярних заходів по інструктування персоналу (дозволяє мінімізувати ймовірність виникнення страхових випадків), співпраця з сумлінними і досвідченими страховиками і т. п.

Висновки. Отже, маючи безліч плюсів, таких як зниження витрат на другорядні галузі, зосередження основних сил на головному, зменшення витрат на персонал, і в аутсорсингу існують свої недоліки. У першу чергу, це витік інформації через недоброякісне ставлення співробітників аутсорсингової компанії і часом некваліфіковане ведення справ, пов'язане з халатністю. І хоча сьогодні Україні ще не досягає масштабів надання послуг на рівні Китаю та Індії, українські фахівці за рахунок високого рівня технологічної експертизи, якості виконання проектів та вміння вирішувати більш складні завдання за прийнятною ціною, цілком успішно конкурують з росіянами. І вже цей факт свідчить, що пік розвитку ринку аутсорсингових послуг в Україні - попереду.

Бібліографічний список

1. Бравар Ж-Л. Эффективный аутсорсинг. / Бравар Ж-Л., Морган Р. — М.: Баланс Бизнес Букс, 2007.
2. Парабеллум А. Аутсорсинг и Управление Проектами. М., 2009г.
3. Аутсорсинг як вид бізнесу – Режим доступу: <http://ua-referat.com/>.



Рисунок. Послуги, які надаються державною шахтою приватній добувній дільниці

Перевагою цього методу реструктуризації є те що, державні шахти можуть розрахувати своє фінансове становище на майбутній період. Прибуток шахти не залежатиме від рівня видобутку, тому що згідно з чинним законодавством орендар зобов'язаний виплачувати встановлену договором орендну плату незалежно від наслідків своєї діяльності. Отже, шахта матиме стабільні умови існування на встановлений період часу.

Висновки. Отже використання оренди вугледобувних дільниць у масштабах усієї вугільної галузі дозволить мінімізувати дотаційні виплати з боку держави, створюючи перспективу розвитку державних вугільних підприємств у майбутньому.

Бібліографічний список

1. Хозяйственный кодекс Украины: Харьков – Одиссей, 2008.
2. Сердюк А.С. Реструктуризация вугільної промисловості та її наслідки / А.С. Сердюк // Науковий вісник Національного гірничого університету: Економіка – правові умови діяльності підприємств. – Дніпропетровськ – 2011. – С. 146-149.
3. Рассуждай Л.М. Аналіз та удосконалення орендних відносин у вугільній промисловості / Л.М. Рассуждай, Є.М. Братков, А.Ф. Телюков // Уголь України. – 2004. – №7. – С. 3–6.

Згідно із ст. 283 «Оренда майна у сфері господарювання» Господарського кодексу України оренда здійснюється на таких підставах:

1. «За договором оренди одна сторона (орендодавець) передає другій стороні (орендареві) за плату на певний строк у користування майно для здійснення господарської діяльності».

2. «У користування за договором оренди передається індивідуально визначене майно виробничо-технічного призначення (або цілісний майновий комплекс), що не втрачає у процесі використання своєї споживчої якості (неспоживна річ)».

3. Об'єктом оренди можуть бути:

«державні та комунальні підприємства або їх структурні підрозділи як цілісні майнові комплекси, тобто господарські об'єкти із завершеним циклом виробництва продукції (робіт, послуг), відокремленою земельною ділянкою, на якій розміщений об'єкт, та автономними інженерними комунікаціями і системою енергопостачання»;

«нерухоме майно (будівлі, споруди, приміщення)»;

«інше окреме індивідуально визначене майно виробничо-технічного призначення, що належить суб'єктам господарювання» [1].

У випадку передачі в оренду видобувної ділянки на державній шахті приватний підприємець, тобто орендар, має право організувати та керувати роботою орендованої дільниці. Видобуте на цій дільниці вугілля є власністю орендаря. У свою чергу, орендар зобов'язується виплачувати орендну плату.

Згідно ст. 286 Господарського кодексу України орендна плата – це фіксований платіж, який орендар сплачує орендодавцю незалежно від наслідків своєї господарської діяльності. Розмір орендної плати може бути змінений за погодженням сторін, а також в інших випадках, передбачених законодавством [1].

Окрім орендної плати, орендар зобов'язаний виплачувати амортизацію, якщо він орендує дільницю з майновим комплексом. Також орендар платить шахті за користування шахтною інфраструктурою (виробками, рейковим шляхом, конвеєром, стволом). У цьому випадку державна шахта є постачальником послуг з експлуатації власної інфраструктури, які полягають у такому: підтримка в робочому стані основних гірничих виробок, транспортування вугілля з орендованої вугледобувної дільниці на поверхню, забезпечення дільниці електроенергією, проведення допоміжних виробок (якщо це обумовлено в договорі оренди) (Рис.).

КРАВЕЦЬ А.А., ст. гр. М0-09

Наук. керів.: Ляшок Н.Ю., ст. викл.

ДВНЗ «ДонНТУ» Красноармійський індустріальний інститут,
м. Красноармійськ

РОЗВИТОК ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

Изучены проблемы развития инновационной деятельности в Украине и предложены пути их решения.

Актуальність. З переходом до ринкової економіки українські підприємства зрозуміли, що для того, аби уникнути небажаних результатів, потрібно вводити в діяльність підприємства певні зміни та інновації, а саме нові методи управління персоналом та організацією в цілому.

Інновації необхідні в організаційній, виробничій, фінансовій, науковій сферах, оскільки саме в комплексі вони приносять найефективніший результат.

Мета дослідження. Метою даного дослідження є виокремлення основних проблем розвитку інноваційної діяльності в Україні, а також пошук шляхів їх усунення.

Теоретичними питаннями введення інновацій на підприємствах та проблемами, пов'язаними з цим, займалися науковці К.В. Кучеренко, Л.Федулова, А.Г.Поршнева та ін.

Основна частина. Відомо, що інноваційна діяльність являє собою сукупність засобів, спрямованих на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок і зумовлює випуск на ринок нових конкурентоздатних товарів і послуг [1].

Слід відзначити, інноваційний потенціал організації — це ступінь готовності виконати завдання, що забезпечують досягнення поставленої інноваційної мети, тобто ступінь готовності до реалізації проекту чи програми стратегічних інноваційних змін [4].

Інноваційна мета є глобальною стратегією підприємства, засобом досягнення більш високих цілей і отримання достатньо високого прибутку в довгостроковій перспективі, збереження та підвищення конкурентних можливостей на ринку, вирішення кризової проблеми та проблеми виживання в цілому.

Пошук ефективних організаційних форм управління нововведеннями, створення механізму інтеграції та координації діяльності в процесі розробки й впровадження нововведень вимагають підвищення уваги до інноваційного менеджменту як сукупності організаційно-економічних методів та форм управління у різних ланках і насамперед на рівні первинної ланки – підприємства. Інноваційний менеджмент - це наука, поява якої ознаменувала перехід на якісно новий ступінь розвитку

наукової сфери.

Більш конкретно суть інноваційного менеджменту розкривається в його функціях, до яких можна віднести [3]:

- управління процесами створення нових знань;
- управління творчим потенціалом тих, хто створює нові знання;
- управління освоєнням нововведень;
- управління соціальними та психологічними аспектами нововведень.

Виникнення інноваційної діяльності на підприємствах можна визначити як позитивний чинник, що допомагає покращити технологію організації роботи, автоматизувати виробництво, підвищити його ефективність тощо. Але незважаючи на це, в Україні є багато проблем, які потребують вирішення.

Інноваційний процес в Україні не набув достатніх масштабів, і тому не є істотним чинником української економіки. Тому рівень використання інновацій незадовільний. Україна має низький рівень конкурентоспроможності продукції. Це, насамперед, пов'язано із нестачею коштів, великих затрат на нововведення, відсутністю державної підтримки, недосконалою законодавчою базою.

Інновації в будь-якому секторі економіки вимагають фінансових вкладень. Тому є необхідним вирішення проблеми визначення обсягу інвестицій. Ефективність інвестиційної програми залежатиме від якості рішень щодо залучення та використання фінансових ресурсів для їх реалізації [2].

В цілому для вирішення проблеми, пов'язаної з запровадженням інноваційних систем в організації, необхідно:

- 1) проводити більше досліджень у сфері інновацій ;
- 2) розробити сучасні концепції для створення можливостей прогнозування перспектив довгострокового техніко-економічного розвитку суспільного виробництва;
- 3) на законодавчому рівні, розробити підтримку для розвитку інноваційних процесів на всіх рівнях економіки, спиратись на пошук найоптимальніших форм взаємовигідної співпраці регіональних організаційних структур управління інноваційною діяльністю підприємств, що здатні до створення і адаптації інновацій [3];
- 4) вдосконалити нормативно-правову базу державного регулювання та стимулювання інноваційної сфери;
- 5) на державному рівні потрібно створити модель інноваційної політики саме для України, враховуючи всі особливості української економіки;
- 6) створити передумови для широкого та ефективного впровадження інновацій;
- 7) особливо відповідальна роль відводиться організаціям та закладам

ncevogo_gaza.

6. <http://www.rbc.ru/rbcfreenews/20111129141807.shtml>.

ШАШИН М.А., ст. гр. МЕД- 08,

СЕРДЮК О.С., асп.

Наук. керів.: Мартякова О.В., д.е.н., проф.

ДВНЗ «Донецький національний технічний університет»,

м. Донецьк

ОРЕНДА ВИДОБУВНИХ ДІЛЬНИЦЬ ЯК АЛЬТЕРНАТИВА ПРИВАТИЗАЦІЇ ШАХТ

Обґрунтована доцільність використання оренди видобувних дільниць в умовах вугільної галузі України, приведені переваги цього методу реструктуризації

Актуальність. На сьогоднішній день вугільна галузь України знаходиться у тяжкому стані. Більшість українських шахт є збитковими й дотуються державою, ці дотації лягають тяжким тягарем на державний бюджет країни. Однак Україна не може відмовитися від власної вугільної промисловості, тому що більшість українських шахт є місто утворюючими підприємствами й надають роботу великій кількості людей. У зв'язку з цим виникає потреба у реформуванні вугільного сектору країни.

Мета дослідження. Обґрунтування доцільності використання оренди видобувних дільниць в умовах вугільної галузі України.

Основна частина. В сучасних економічних умовах державний бюджет країни не має достатньо коштів для фінансування заходів пов'язаних з реструктуризацією вугільної промисловості України. Тому реформування має відбуватися шляхом залучення приватних коштів у галузь. Саме за рахунок приватного капіталу держава зможе вирішити ряд проблем галузі.

Найбільш поширеним способом залучення приватних інвестицій у галузь є приватизація шахт. Але існує проблема зацікавленості та нерішучості підприємців вкладати кошти в розвиток вугільного підприємства. Ця нерішучість пов'язана з тим, що технічне переоснащення всього підприємства в цілому потребує значних фінансових вкладень та є ризик того, що всі ці вкладення не окупляться в майбутньому періоді. Особливо це загострюється коли мова іде про приватизацію всього майнового комплексу гірничовидобувного підприємства. У такому випадку з метою зменшення масштабів ризику існує варіант надання державними вугільними шахтами видобувних дільниць в оренду приватним підприємцям.

геологии и недр Украины, минимальные запасы Юзовской площади составляют около 2 трлн. м³ газа. При этом независимые зарубежные геологические группы оценили максимальные запасы площади в 8-10 трлн. м³ газа. Запасы Олесской площади меньше. По оценке Госгеонедр – от 800 млрд. куб. м до 1,5 трлн. м³ газа, а по прогнозам независимых геологов – до 5 трлн. м³ газа [3].

Добыча сланцевого газа, безусловно, позволяет решить проблему энергетической безопасности как США, которые первыми начали промышленную разработку месторождений, так и Европы – главных потребителей углеводородов на сегодняшний день.

Украина, которая в конце прошлого года заявила об открытии крупнейшего местонахождения в Европе, так же имеет свои планы по добыче сланцевого газа и уже сейчас ведет переговоры о привлечении крупных игроков к участию в проектах. На сегодняшний день речь идет об участии таких компаний как Shell, BP, Halliburton и Chevron.

Особая привлекательность проектов по добыче сланцевого газа заключается:

- 1) в их заявленной экономической обоснованности;
- 2) в экологичности процесса добычи;
- 3) в их распространенности.

Так, в конце 2009 года Министерством энергетики США было заявлено о радикальной переоценке запасов природного газа в США, согласно которой они были увеличены с 36.8 до 58.7 трлн. м³ причем треть из них пришлось на сланцевый газ. При этом, заявленная себестоимость сланцевого газа составила 99 долларов США за 1 тыс. м³.

Совокупность указанных факторов позволила США, согласно официальным данным, выйти в 2009 году в мировые лидеры по добыче природного газа, и обещала обернуться настоящей революцией на мировом газовом рынке [4].

Выводы. На основе вышеизложенного, можем сказать, что Украина имеет широкие возможности для того, чтобы заняться вопросом добычи сланцевых газов более широко. Однако в силу отсутствия раннего опыта участия в подобного рода проектах, она нуждается в помощи со стороны иностранных (американских и европейских) разработчиков и инвесторов.

Библиографический список

1. Статистичний щорічник України за 2010 рік / Держ. служба статистики України; за ред. О.Г. Осауленка. - К.: ТОВ "Август Трейд", 2011. - 559с.
2. http://ru.wikipedia.org/wiki/Сланцевый_газ.
3. <http://pda.minprom.com.ua/page3/news87076.html>.
4. <http://ukrprojekt.com/ukraine/article/17>.
5. http://www.memoid.ru/node/Polemika_o_perspektivah_iskopolzovaniya_sla

освіти в цілісній системі інноваційної діяльності для максимального використання інтелекту персоналу в усіх напрямках економічного розвитку шляхом формування особистості сучасного інноваційного менеджера. Інноваційний менеджер в сучасних умовах повинен бути перш за все організатором інноваційного процесу, винахідником, підприємцем, який береться за реалізацію чужої ідеї, ініціює її практичне здійснення [3].

Висновки. Таким чином, можна стверджувати, що основою забезпечення стабільності функціонування підприємств в умовах динамічного економічного середовища має стати науково обґрунтована інноваційна стратегія підприємства. Але для того, щоб не втратити позитивний ефект від інноваційної діяльності, створеної в результаті впровадження інновацій, потрібно й надалі докладати зусилля для її вдосконалення та підтримання.

Бібліографічний список

1. Про інноваційну діяльність: Закон України від 2 грудня 2011 р. №3715-VI / Верховна Рада України// Законодавство України: CD-вид-во «Інфодиск», 2011р.
2. К.В. Кучеренко Інноваційний розвиток в забезпеченні економічної безпеки XVI.- Всеукраїнська науково-методична конференція «Проблеми економічної кібернетики», Том III. - 2011 р.
3. Федулова ЛІ. Інноваційний менеджмент в Україні: проблеми та шляхи формування «Економіст». - 2002. - №2. с.52-54.
4. Управление организацией. - Учебник / Под ред. А.Г.Поршнева, З.П. Румянцевой, Н.А. Саломатина. - М.: Инфра-М. 1999.

ЩЕРБАКОВА К.О., ГРЯЗНОВ І.О., ст. гр. ЕПР-09

Наук. керів.: Лизунова О.М., к.е.н., доц.

ДВНЗ «ДонНТУ» Красноармійський індустріальний інститут,
м. Красноармійськ

ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ

Проаналізовано роль інформаційного забезпечення при прийнятті управлінських рішень, охарактеризовано основні недоліки облікової системи та запропоновані заходи щодо покращення існуючої ситуації.

Актуальність. В умовах світової фінансової кризи з метою підтримки економічної стабільності вітчизняних підприємств особливого значення набуває належне інформаційне забезпечення прийняття управлінських рішень. Враховуючи розвиток ринкових відносин в Україні, ситуація, яка

склалася, об'єктивно потребує поживлення діяльності підприємств, а також формування ефективних управлінських рішень. Серед важливих факторів розвитку відносин ринку важливе місце посідає інформаційне забезпечення управління.

Мета дослідження. Аналіз проблем інформаційного забезпечення прийняття управлінських рішень та обґрунтування шляхів їх вдосконалення.

Основна частина. На сучасному етапі розвитку процесу управління підприємством можна визначити наступні визначальні фактори управління:

- 1) скорочення проміжних ланок передачі інформації;
- 2) зменшення часу між виникненням інформації та її практичною реалізацією у вигляді управлінського рішення;
- 3) існування глобальних інформаційних мереж;
- 4) тісний взаємозв'язок промислового, фінансового та інтелектуального капіталів;
- 5) розробка та використання телекомунікаційних комп'ютерних систем;
- 6) зростаюча міжнародна інтеграція;
- 7) якісно новий характер зв'язків між підприємствами та зовнішнім середовищем. Сучасні дослідження показують, що інформація в економіці викликає структурні зміни всіх галузей виробництва, спричинює зміну способів конкуренції, що потребує перегляду та коригування стратегій ведення бізнесу [1].

Основними проблемами прийняття управлінських рішень є ефективність реалізації рішення, що залежить від належної компетенції та досвіду керівництва в конкретних сферах діяльності, та адекватна оцінка в реальному часі динамічних умов розвитку економічних процесів.

Основним ресурсом при управлінні підприємством стає інформація, що, перетворюючись на інформаційний ресурс, виконує інтегруючу функцію. У сучасних умовах вона є визначальною складовою при використанні всіх інших ресурсів та інформаційним середовищем.

Основною метою інформаційного забезпечення планування діяльності підприємства та його управління є можливість доступу до всієї наявної інформації та її максимальна достовірність. Це досягається за рахунок підбору системи показників, що забезпечують визначення потреби у виробничій, економічній інформації, використовувати оптимізаційні методи для раціоналізації її структури та потоків. У підприємствах основним постачальником інформаційних ресурсів, на підставі яких приймаються управлінські рішення, є система бухгалтерського обліку [2]. Детальне вивчення економістами та менеджерами облікової та статистичної інформації дає змогу приймати ефективні управлінські рішення. Інформація, на яку спираються такі

трлн куб. м, из них технически извлекаемы – 3,6 трлн м³. Америка начала бурить первые скважины еще в 1980 годах на территории штата Техас. СССР в то время даже не рассматривал сланцевый газ как конкурента природному из-за высокой себестоимости его добычи. И за 30 лет эти усилия принесли свои плоды: значительный рост добычи сланцевого газа за последние три года очень помог Штатам во время кризиса 2009 года, когда благодаря ему стране удалось сократить импорт сжиженного природного газа. А уже в середине января 2012 года стоимость газа на рынке США упала до минимума последнего десятилетия.

На территории Соединённых Штатов пять крупных месторождений газоносных сланцев: Barnett, Haynesville, Fayetteville, Marcellus и Woodford. Сланцевая революция началась с разработки месторождения Barnett в Техасе. В 2006 году здесь было добыто 20 млрд м³ газа, в 2007—2008 годах уже 43 млрд м³ газа, что позволило говорить о сланцевом газе как об альтернативе природному газу, добываемому традиционным способом [5].

Оценка себестоимости проектов по добыче сланцевого газа в США, которые являются общепризнанным лидером в данной отрасли, говорит о средней себестоимости в 100-150 долл./тыс. м³ [6].

Сейчас перспективы добычи сланцевого газа активно рассматривают Европа, Китай и Индия. Последняя еще в 2010 году начала бурение первой сланцевой скважины, Китай планирует начать добычу сланцевого газа к концу 2015. Такие же планы и у Польши, которая, по подсчетам государственного Управления энергетической информации США, владеет самыми крупными месторождениями сланцевого газа в Европе – 5,3 млрд. м³. Таким образом, страна не только пытается снизить топливную зависимость от России, которая обеспечивает около двух третей ежегодного потребления Польши, но и к 2035 году собирается стать одним из сильнейших энергетических государств Европы. Не отстают от Польши и другие страны Восточной Европы и Балканского полуострова. Так, Румыния и Сербия уже начали геологоразведку, а Литва собирается объявить конкурс на поиск и добычу сланцевого газа в этом году [3].

Украинские запасы. По данным американских специалистов, Украина располагает запасами сланцевого газа в объеме около 1,176 трлн. м³. Наибольшие залежи сланцев в нашей стране находятся в одном бассейне с Польшей – на протяжении всей украинской части Карпат. На территории Львовской области обнаружено пять месторождений, пригодных для разработки открытым способом, Ивано-Франковской – шесть, Закарпатской – два, Черновицкой области – одно месторождение.

Однако основными месторождениями сланцевого газа являются Юзовская (7,886 тыс. км²) на территории Харьковской и Донецкой областей и Олесская площади (6,324 тыс. км²) на территории Львовской и Ивано-Франковской областей. По данным Государственной службы

образования / С.В. Тумаков // Экономическая социология. – 2010. – № 3. – С. 12-14.

5. Самозайнятість в інформаційній економіці [Електронний ресурс] / Кармазін В.І. / Интренет в цифрах – Интренет в цифрах – Режим доступа: http://old.btsau.net.ua/files/list/edition/ed_jyoxcjbxxm.pdf.

ВАСИЛЬЧЕНКО С.В., гр. ЕПЕК-09

Науч. руков.: Ярым-Агаев А.Н., к.э.н., доц.

ГВУЗ "Донецкий национальный технический университет",

г. Донецк

ПЕРСПЕКТИВЫ ИНВЕСТИРОВАНИЯ В ДОБЫЧУ СЛАНЦЕВЫХ ГАЗОВ ДЛЯ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМЫ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ УКРАИНЫ

Сланцевый газ определён как перспективный вид альтернативного топлива на территории Украины на основе анализа опыта иностранных государств и ресурсной базы.

Актуальность. Проблема обеспечения украинской экономики энергоносителями — одна из самых болезненных. Ежегодно на импорт минеральных продуктов, основная часть из которых — энергоносители, идёт расход \$20-25 млрд. [1], на что тратится почти 30% доходов, полученных от всего товарного экспорта. Дефицит энергоносителей влечет за собой шлейф тяжких последствий. Поэтому проблема требует кардинального решения.

Цель исследования. Рассмотрение теоретических аспектов возможности добычи сланцевого газа на территории Украины для обоснования её и рациональности.

Основная часть. Энергетическая зависимость Украины от России на сегодня очень велика. Россия поставляет в Украину около 76% от общего объема потребленного природного газа, 65% нефти, 9% каменного угля и 100% ядерного топлива для АЭС. Кроме того, до исключения ОЭС (объединённой энергосистемы) Украины от ОЭС России наша страна была импортером российской электроэнергии. Такой высокий уровень зависимости обуславливает необходимость внедрения мер по ориентации на производство отечественных энергоносителей. Одним из таких является сланцевый газ.

Сланцевый газ (природный) (англ. Natural shale gas) — природный газ, добываемый из сланца, состоящий преимущественно из метана [2].

Анализ мировой практики. Первопроходцем-добытчиком сланцевого газа в мире являются США, где его разведанные запасы составляют 24

решения, повинна бути цілеспрямованою та орієнтованою на відповідний рівень управління.

Отже, першочерговим завданням при оптимізації інформаційного забезпечення є удосконалення системи бухгалтерського обліку відповідно до інформаційних запитів управлінського персоналу. Облікові працівники не лише формують інформаційний масив, а й за допомогою інформації активно впливають на процес управління, тобто крім традиційного документування фактів господарської діяльності, обліковці покликані готувати аналітичну інформацію для прийняття управлінських рішень.

Поряд із тим, на даний момент існують проблеми належного інформаційного забезпечення апарату управління. Оскільки інформація передається за допомогою документів, однією з проблем можна назвати фіксацію та збереження «надлишкової» інформації у вигляді великої кількості складених форм документів, що значно ускладнює документообіг і трудомісткість облікової роботи. Також негативно впливає на формування інформаційного масиву недостатній кваліфікаційний рівень облікових працівників. Адже однією з професійних вимог є постійний моніторинг нормативно-правових актів, підвищення кваліфікації шляхом самоосвіти, відвідування різних курсів і семінарів, урахування сучасних тенденцій розвитку економіки в обліковій практиці вітчизняних підприємств [1].

Вирішення інформаційною системою підприємства завдань, що стоять перед нею, можливе лише за забезпечення умов і, насамперед, у тому разі, якщо на підприємстві чітко визначено мету для кожного об'єкта управління та рівень прийняття управлінських рішень, а інформаційна система задовольняє всі ланки управління інформацією необхідного виду та ступеня агрегації. Однак у більшості підприємств інформаційна система не створює передумов для достатнього економічного обґрунтування управлінських рішень. На таких підприємствах вона характеризується значним обсягом і нерациональністю потоків інформації. На збір, формування, обробку та інші операції витрачається 40% бюджетного робочого часу управлінських працівників.

Аналіз сучасного стану інформаційно-методичного забезпечення управління витратами, виділення їх недоліків і переваг дає змогу виділити новий «комплексний» принцип формування інформаційних облікових потоків, який би відповідав сучасним вимогам щодо повноти та достатності інформаційного забезпечення управління. Так, «комплексний» принцип формування інформаційного забезпечення повинен мати диференційований метод до відбору інформації залежно від рівня ієрархії системи управління та розподілу відповідальності, а також відповідати встановленим параметрам.

При дослідженні інформаційного забезпечення ряду підприємств найважливішими показниками виявилися: своєчасність, доступність,

об'єктивність, оперативність, актуальність інформації, формування баз даних для зберігання, обробки та накопичення інформації, а також використання комп'ютерних технологій і глобальної мережі Інтернет, що набагато спрощує процес передачі та отримання необхідних матеріалів та значно підвищує продуктивність праці персоналу. На сучасному етапі близько 90% українських підприємств мають доступ до глобальної мережі Інтернет.

Прикладом застосування на практиці при управлінні діяльністю підприємства та прийнятті управлінських рішень є таке програмне забезпечення: ІС для управління проектами (MS Project, Primavera), ІС для бізнес-планування та стратегічної оцінки бізнесу (Project Expert, COMFAR, BEST тощо), комп'ютерні системи підтримки прийняття рішень (SIMPLAN, Marketing Expert, IFPS), експертні системи (XCON, PSY), інтегровані інформаційні системи управління підприємствами («Галактика», MIRACLE) та інформаційні системи для мультинаціональних корпорацій (SAP R/3).

Варто також відзначити один із найбільш відомих програмних продуктів фірми Lotus Development Corp – багатофункціональну інформаційну систему Domino/Notes, що інтегрує в собі наступні основні технології: бази даних, систему тиражування даних, засоби захисту даних, систему електронної пошти, засоби календарного планування, засоби розробки додатків, технології Інтернет/Інтранет [3].

У процесі розв'язання питання інформаційного забезпечення виникає проблема вибору між оперативністю отримання інформації, з одного боку, та її точністю, достовірністю та якістю змісту – з іншого. У системі управлінського обліку визначальним критерієм має бути економічність інформації. Якою б важливою не була інформація, якщо ефект від її виникнення не перевищує витрати на її одержання, то автоматично виникає запитання про доцільність отримання такої інформації [4].

Висновки. Розглянувши дану проблему, можна зробити висновок, що головним фактором економічного зростання можна назвати інформаційні ресурси. Проте слід відзначити головний недолік традиційної системи обліку – перевантаженість інформаційних каналів збитковою інформацією. Для вирішення поставлених проблем необхідно:

1) розробити чи придбати інформаційний ресурс, цілеспрямовано підібравши систему показників, на основі яких буде визначена потреба у виробничій і економічній інформації;

2) для підвищення ефективності прийнятих рішень застосовувати оптимізаційні методи для раціоналізації структури та потоків інформації, завдяки чому об'єкт переводиться з фактичного стану в бажаний. Необхідним є постійне вдосконалення системи управлінського обліку та звітності.

Що стосується розвитку «фрілансу» в Україні, то слід зазначити, що цей вид зайнятості з'явився у нашій державі досить недавно, проте за підрахунками однієї з найбільших бірж віддаленої праці кількість зареєстрованих «фрілансерів» за останні п'ять років зросла майже у 30 разів. Так, кожен 8 з 10 українців мріють працювати тільки на себе, але для більшості українців «фріланс» є лише формою додаткового заробітку, що є досить привабливим в існуючих економічних обставинах [4].

Але слід зазначити, що стрімке поширення цього виду зайнятості громадян може зашкодити розвитку українського ринку праці в післякризовий період. По-перше, фріланс є сферою міжнародної діяльності, для якої властива конкуренція між працівниками різних країн, які шукають роботу. Внаслідок цього існує загроза загострення конкуренції між висококваліфікованими фахівцями, оскільки дані соціологічних досліджень дозволяють зробити висновок про те, що вже в даний час третина фрілансерів на ринку робочої сили нашої країни – це громадяни інших держав. Більш того, в Україні реєструються філії (відділення, представництва) іноземних компаній, які просувають своїх працівників на вітчизняному ринку праці. По-друге, існує вірогідність, що фрілансом буде займатися безробітна людина, яка знаходиться на обліку у центрі зайнятості й отримує призначену допомогу, що призводить, в свою чергу, до нераціонального використання бюджетних коштів і до втрати бюджетом коштів, які отримує держава за рахунок податкових відрахувань із заробітної плати.

Висновки. Таким чином, «фріланс» як сучасна форма гнучкої зайнятості, з кожним роком отримує все більшу популярність і розповсюджується на українському ринку праці. Найбільшу вигоду від залучення «фрілансерів» можна отримати при необхідності оптимізації бізнесу, коли компанії необхідна разова послуга спеціаліста. Для працівника «фріланс» – це можливість отримати додатковий прибуток чи спосіб самореалізації.

Бібліографічний список

1. Перепись фрилансеров [Электронный ресурс] / Интренет в цифрах – Режим доступа: http://st.freelance.ru/users/admin/upload/f_4a4cba30b88c9.pdf.
2. К.М. Никуткина, А.О. Привалова Западные количественные исследования фрилансеров: профессиональный обзор / К. М. Никуткина // Экономическая социология. – 2009. – Т.10, № 1. – С. 127-143.
3. Стребков Д.О., Шевчук А.В. Фрилансеры в информационной экономике: как россияне осваивают новые формы организации труда и занятости (по результатам Первой всероссийской переписи фрилансеров) — М.: Изд. дом Государственного университета – Высшей школы экономики, 2009. — 76 с.
4. С.В. Тумаков Обеспечение конкурентоспособности национального

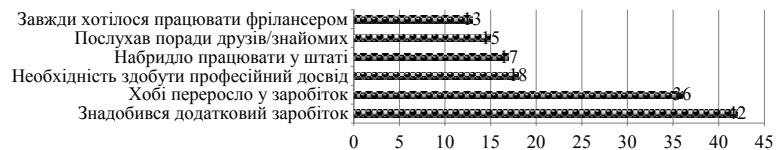


Рисунок 2. Причини вибору кар'єри «фрілансера» у 2011 р., %

Результати Інтернет-дослідження фрілансерів і копірайтерів, проведеного в США у 2004 р., визначили їх загальний демографічний портрет. Так, більше 70% респондентів - жінки, серед яких більшість (65%) - жінки віком від 40 до 60 років. Що стосується сімейного статусу, то 65% з них одружені, а у 57% жінок є хоча б одна дитина. Рівень річного доходу розподіляється таким чином: менше 50 тис. дол. США мають приблизно 68,9% респондентів, від 50 до 99 тис.дол. - 23,9, від 100 до 149 тис.дол. - 4,0, від 150 до 199 тис.дол. - 2,1, і від 200 до 249 тис.дол. - 1,1% опитаних [2].

За даними досліджень, проведених зарубіжними інститутами, в тому числі російськими, особлива увага сьогодні приділяється ефективності «фрілансу» як типу зайнятості, яка вимірюється за допомогою статистичних даних, а саме розміром прибутку «фрілансера». Результати дослідження, проведеного на російських біржах праці, свідчать, що для «фрілансерів» у 2007 р. було визначено, що менше 100 дол. США в місяць заробляють на фрілансі 40% опитаних, від 100 до 200 - 15, від 200 до 500 - 21%, від 500 до 1000 - 11%, більше 1000 дол. США - 13%. Проте за даними іншого дослідження, яке проводилося на закордонній біржі праці «фрілансерів» Global Freelance Survey у 2007 р. – ставка за годину праці по галузях (без поділу на країни) має іншу тенденцію (табл.1) [2].

Таблиця 1

Погодинні ставки для фрілансерів у 2007 р. (3700 респондентів, 6 континентів) [2]

Галузь	Ставка за годину праці (дол. США)
Копірайтери та журналісти	44
Веб-дизайнери	46
3D-дизайнери	48
Програмісти	49
Графічні дизайнери	49
Режисери-оператори	52
Менеджери	58
Фотографи	69
Розробники програмного забезпечення	73

Бібліографічний список

1. Завгородній В. Формування інтегрованої бази даних для управління обліку і контролю діяльності підприємства / В. Завгородній // Бухгалтерський облік і аудит. - 2001. - № 6. - С. 48-50.
2. Нападівська Л. Облік у системі управління підприємствами / Л.Нападівська // Економіка України. – 1999. - №9. С. 44-52.
3. Орлов С. Крепкий орешек // Журнал сетевых решений/ LAN. – 2005. – Март. – С. 82–90.
4. Смоленюк П.С. Удосконалення управлінського обліку на основі використання зарубіжного досвіду // Інноваційна економіка №2, 2007.

ПОГРОМСЬКА І.В., ст. гр. МОА–11м

Наук. керів.: Лизунова О.М., к.е.н., доц.

ДВНЗ «ДонНТУ» Красноармійський індустріальний інститут,
м. Красноармійськ

ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ ПРОДУКТИВНІСТЮ ПРАЦІ НА ВУГІЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Рассмотрены проблемы управления производительностью труда на угольных предприятиях, а также предложены пути их решения.

Актуальність. Персонал підприємства є одним із головних виробничих факторів, ефективність використання якого визначає кінцевий результат роботи підприємства. Аналітичним виразом ефективності використання трудових ресурсів є продуктивність праці персоналу. Актуальність роботи складається в тому, що на підприємствах вугільної галузі на поточний час продуктивність праці є найбільш проблемним питанням, яке приводить до зростання збитковості діяльності шахт, тому вирішення питання дозволить підвищити ефективність діяльності галузі в цілому.

Різні проблеми управління продуктивністю праці у своїх наукових працях досліджували такі відомі вчені, як: Сміт А., Оуен Р., Тейлор Ф., Рікардо Д., Бондар І.К., Бандура С., Прокопенко І.І., Грішнова О.А., Бабенко А.Г., Черкесов Г.Н., Акімова Н.В., Немчинов В.С. та ін.

Але на сьогоднішній день проблеми пов'язані з управлінням продуктивністю праці на вугільних підприємствах залишаються невирішеними.

Мета дослідження. Метою даної статті є дослідження проблем управління продуктивністю праці на вугільних підприємствах, а також пошук шляхів їх вирішення.

Основна частина. Управління продуктивністю – це фактично

частина більш широкого процесу керування. Воно містить у собі планування, організацію, контроль і регулювання. Суть управління продуктивністю полягає у тому, щоб досягти максимально можливого рівня її підвищення [4, с. 129].

Вугільна промисловість України є однією з основних складових розвитку економіки України. Україна володіє значними запасами вугілля.

На сьогоднішній день виробничий потенціал Донецької області складають 93 вуглевидобувних підприємства. На різній стадії ліквідації знаходяться 52 підприємства (50 шахт і 2 збагачувальні фабрики) [5].

З 2000 по 2006 р. на підприємствах Мінвуглепрому України спостерігалось значне падіння продуктивності праці. Більш краща тенденція спостерігається в останні роки. Для наочності динаміку зміни середньомісячної продуктивності праці зобразимо графічно (рис.1) [1; 5].



Рисунок 1. Динаміка зміни продуктивності праці за 2005–2011 рр.

Але порівняно із зарубіжними показниками продуктивність праці українських гірників залишається дуже низькою: вдвічі нижче, ніж у Польщі, у 5 разів – ніж у середньому по країнах Західної Європи, у 20 разів – ніж у США. Тобто для видобутку 1 млн. т вугілля на рік витрачається праця 6 тисяч наших шахтарів проти 3 тисяч – у Польщі; 1,2 тисячі – у Західній Європі; 300 – у США [3].

Значний вплив на результативність господарської діяльності вугільних підприємств має їх кадрове забезпечення. Важливим показником динаміки кадрового складу є плінність працівників. Як правило, високі значення цього показника виявляють нестабільність в роботі підприємства та незадоволеність роботою тих працівників, які звільнилися. Так, за 2011 р. [5] середньооблікова чисельність працівників вуглевидобувних підприємств, підпорядкованих галузевому міністерству, склала 98,8 тис. чол., що на 1,2 тис. чол. менше, ніж у 2010 році. Середньооблікова чисельність робітників з видобутку вугілля по державних вуглевидобувних підприємствах області зменшилась в порівнянні з 2010 роком на 1,1 тис. чол. і складає 73,6 тис. чол.

Знижує продуктивність праці недостатнє укомплектування робочими

перекладу.

Як і будь-яка інша форма зайнятості, «фріланс» має свої недоліки та переваги. Серед останніх слід виділити: можливість самому обирати час роботи та відпочинку, відсутність прив'язаності до конкретного робочого місця і можливість працювати вдома, поєднання «фрілансу» та іншої роботи, родинної справи і роботи, відсутність постійного контролю з боку керівництва тощо. До недоліків «фрілансу» можна віднести: нестабільність прибутку, відсутність соціальних гарантій, брак спілкування, необхідність самому шукати проекти/роботу, відсутність кар'єрного зростання [3].

За даними соціологічного дослідження, проведеного спільно з Національним дослідницьким університетом «Вища Школа Економіки» та Інтернет-порталом «Free-lance.ru», в якому прийняло участь 10943 фрілансерів, було визначено, що з 2008 по 2011 рр. професійний склад працівників-фрілансерів змінився: зросла частка тих, хто займається перекладом текстів, маркетингом та інжинірингом, але знизилась частка зайнятих розробкою, підтримкою сайтів та дизайном (рис. 1) [1].

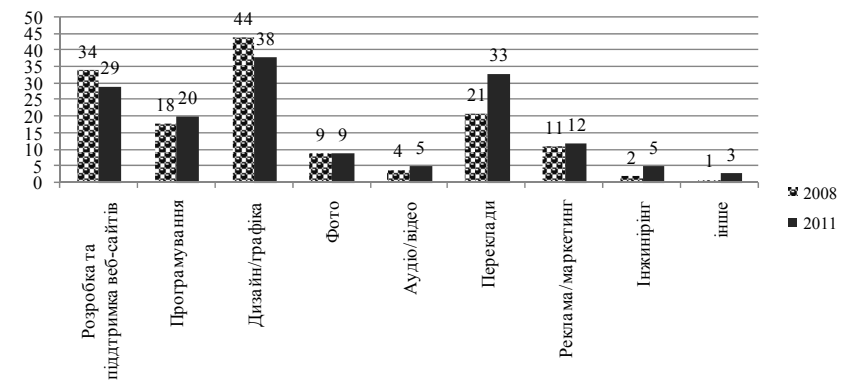


Рисунок 1. Розподіл працівників-фрілансерів за спеціалізацією, % [1]

Причини виникнення та розвитку «фрілансу» на українському ринку праці різні, але найчастіше це - потреба у додатковому заробітку (42%) (рис. 2). Проте існують інші мотиви: як внутрішні, так і зовнішні. Так, для 37% працівників вибір кар'єри фрілансера – добровільне рішення, засноване на особистому бажанні (перетворення хобі в оплачувану роботу, прагнення отримати професійний досвід, прагнення розлучитися з традиційної роботою в організації). Для третини звернення до фрілансу – вимушений захід (потреба в додатковому заробітку, втрата роботи, народження дитини), а для кожного четвертого - зміщення добровільних і вимушених мотивів [1].

КИРИЧОК Т.В., УП та ЕП гр.0505А
Наук. керів.: Полянська Я.Л., к.е.н., доц.
ДВНЗ "Донецький національний університет",
м. Донецьк

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ «ФРІЛАНСУ» В СВІТІ ТА УКРАЇНІ

Розглянуто особливості розвитку та застосування «фрілансу» в Україні та світі. Визначені та проаналізовані причини виникнення та розвитку «фрілансу» на українському ринку праці, виділено недоліки та переваги цього виду зайнятості.

Актуальність. В сучасних умовах трансформації ринку праці значного поширення набувають гнучкі форми зайнятості й організації праці, практика укладання тимчасових контрактів, що призводить до збільшення кількості вакансій, пов'язаних з тимчасовою роботою, та зростання обсягів неповної зайнятості. Нестандартна зайнятість дає змогу значно скорочувати витрати на персонал, що набуває особливу актуальність у період економічних спадів і скорочення попиту на робочу силу. Однією з таких форм є «фріланс» (від англ. «freelancer» - вільний списоносець), яка швидко розповсюджується на світовому ринку праці, зокрема українському, та є розумною альтернативою дешевої залучення робочої сили.

Питання застосування гнучких форм зайнятості, в тому числі фріланс, є предметом дослідження вчених різних сфер, практиків управління та перебуває у фокусі уваги журналістів. Зокрема Г. Архангельський, Е. Зелінський, Н. Северінова характеризують і розглядають фріланс з точки зору додаткового заробітку, проте зі своїми характерними особливостями.

Мета дослідження. Дослідження особливостей розвитку і застосування «фрілансу» в світі й Україні та визначення недоліків і переваг даного процесу.

Основна частина. Фрілансери – це незалежні висококваліфіковані працівники, які не перебувають у складі організації, самостійно реалізують свої послуги на ринку праці без укладання довгострокового договору з працедавцем, і виконують лише певний перелік робіт [3].

Спочатку «фрілансерами» називали середньовічних найманців - професійних військових, які служили різним господарям за винагороду. З XIX ст. даний термін розповсюджувався на «вільних художників», незалежних журналістів, політиків, які не належали до конкретної партії, а також представників інших творчих занять [5]. Сьогодні професійний склад «фріланса» значно розширився, перш за все, за рахунок працівників у сфері фінансових послуг і маркетингу, дизайну, програмування, послуг

основних і особливо допоміжних ділянок виробництва, так як частина гірників очисного вибою і прохідників відволікається на сторонні роботи по монтажу – демонтажу устаткування, обслуговування вантажних пунктів і т.д. Це тягне за собою зменшення обсягу видобутку вугілля та зниження рівня виконання норм виробітку [2].

Ще однією негативною тенденцією є те, що при зменшенні продуктивності праці заробітна плата персоналу зростає. Це – негативний показник в діяльності підприємства, оскільки фактично це означає, що зміст поняття заробітної плати на шахтах втрачено, як втрачено і стимулюючу роль зарплати у зростанні продуктивності праці – навіщо докладати зусиль, якщо зарплата все одно зростає незалежно від вкладеної праці, просто тому, що настали зміни у законодавстві.

Висновки. Таким чином, одним з основних напрямів вирішення проблем управління продуктивності праці сучасного вугільного підприємства повинна стати розробка програм і планів розвитку підприємств, пошук резервів. Для вирішення проблем управління продуктивності праці на вугільних підприємствах, можна запропонувати, впровадження організаційного проекту удосконалення перепідготовки персоналу, в якому замість нормативного підходу до перепідготовки буде використано економічно обґрунтований механізм визначення потреби в перепідготовці. За рахунок цього підприємства вугільної галузі позбавляться додаткових витрат коштів, при цьому зростає продуктивність праці, а також шахта матиме відчутну економію на фонді оплати праці і пов'язаних витратах. Важливе значення, також, для вирішення проблем пов'язаних з управлінням продуктивності праці повинно стати впровадження новітньої техніки і технологій, оскільки підприємство яке йде «в ногу з часом» – процвітаюче підприємство; економія або збільшення затрат праці; спрощення структури управління. Важливу роль, також відіграє створення сприятливого психологічного клімату, зміцнення порядку і дисципліни. Не менш важливу роль відіграє залучення інвестиційних коштів у вугільну галузь, а особливо у сферу охорони праці, оздоровлення, лікування гірників, оскільки нестача коштів призводить до травматизму, прогулів, невиходів через хворобу, професійні захворювання, а це в свою чергу негативно впливає на продуктивність праці.

Бібліографічний список

1. Зайцева Л.С. Аналіз чинників росту продуктивності праці на вугільних підприємствах // Вісник Хмельницького національного університету. Серія: «Економічні науки» 2009, № 4, Т. 1 С. 66 – 69 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/vchnu/Ekon/2009_4_1/pdf/066-069.pdf

2. Зайцева Л.С. Проблемы управления производительностью труда на угольных предприятиях // Бизнесинформ № 5(1) 2010 с. 33–35 [Електронний

ресурс]. –Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Bi/2010_5_1/33-35.pdf.

3. Зволинська О.В. Жук І.І., Новиченко А.П. Чорне золото: «ресурсний потенціал чи головний біль держави?» // Фінансовий контроль №5, 2005 [Електронний ресурс]. –Режим доступу: <http://www.dkrs.gov.ua/kru/uk/publish/article/35202>.

4. Мерзляк А.В., Михайлов Є.П. Економіка праці і соціально – трудові відносини: Навч. Посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2005.–240 с.

5. Підсумки роботи вугільної промисловості Донецької області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://donoda.gov.ua/main/ua/search.htm?section=everywhere&a=commit&words=Підсумки+роботи+вугільної+промисловості+Донецької+області&x=5&y=5>.

МОСКВИНОВА В.В., ст.гр. ЭПР-10

Науч.руков.: Лизунова Е.Н., к.э.н., доц.

ДВНЗ «ДонНТУ» Красноармійський індустріальний інститут,
г.Красноармейск

ПРОБЛЕМИ ФУНКЦІОНУВАННЯ РИНКУ ЛІЗИНГУ В УКРАЇНІ

Исследованы лизинговые отношения в Украине, выявлены тенденции их развития. Проанализированы проблемы рынка лизинга, предложены пути их решения

Актуальність. В умовах глобалізації і науково-технічного прогресу наша держава стала на шлях глибоких політичних, соціально-економічних та правових змін. Задля повної інтеграції країни у світову спільноту та забезпечення гідних життєвих умов населення, уряду необхідно вирішити ряд проблем, головною з яких залишається розробка нової парадигми розвитку національної економіки. Система виробництва, що функціонує на території України, не спроможна забезпечити достатній конкурентний рівень української продукції на світовому ринку. Таким чином, постає питання про необхідність модернізації та технічного переоснащення виробництва, що, породжує ширшу проблему – брак фінансування. На сьогоднішній день, поширеною світовою практикою вирішення проблеми недостатнього фінансування є лізинг. Таким чином, розвиток і функціонування ринку лізингу в Україні є дуже актуальним.

Мета дослідження. виявлення проблем функціонування лізингового ринку в Україні та розробка пропозицій щодо їх усунення.

Основна частина. Лізинг розглядають як новий вид фінансування, він являє собою синтез оренди, кредиту та купівлі-продажу товару. На

матеріальних і фінансових ресурсів. В этой ситуации ГЧП – это реальный выход, позволяющий, не нарушая законов использовать имеющиеся у муниципалитетов ресурсы и при этом более качественно оказывать услуги. Если приватизация в чистом виде предполагает уход органов местного самоуправления из отдельных секторов экономики, то создание партнерств ведет лишь к передаче бизнесу части функций в отношении муниципальных объектов, которые остаются в собственности муниципального образования. При таком разделении труда бизнес, в соответствии со своими критериями эффективности, организует закупки, строительство, обслуживание, поиск инвесторов и тому подобную деятельность, а органы местного самоуправления контролируют и регулируют поведение бизнеса. Таким образом, речь идет о «частичной приватизации» отдельных прав и функций на объектах, остающихся в муниципальной собственности.

Формат партнерства предполагает активную позицию органов местного самоуправления в хозяйственной деятельности, которую можно рассматривать как осуществление контроля над экономическими процессами.

Потенциальные выгоды использования формы ГЧП на местном уровне могут складываться из того, что данный формат взаимоотношений бизнеса и власти на территории может обеспечить: большую эффективность при реализации проектов и осуществлении работ; разнообразие в подходах к разработке и дальнейшему осуществлению проектов за счет использования различных методов и расширения числа возможных вариантов; интеграцию субъектов бизнеса в общественную жизнь муниципального образования за счет его непосредственной вовлеченности в реализацию социально-значимых проектов; - повышение качества предоставляемых товаров и услуг за счет установления более жесткого государственного и муниципального контроля; снижение социального напряжения и негативного отношения к бизнесу.

Все это позволяет сегодня местным органам власти рассматривать ГЧП как эффективный способ решения многих проблем муниципального развития.

Выводы. Таким образом, в настоящее время в Украине для развития ГЧП на местном уровне препятствует недостаток финансовых ресурсов. Несмотря на то, что и усилилась поддержка ГЧП, но, тем не менее, эта проблема до сих пор не решена. ГЧП имеет огромный потенциал, который при развитии смог бы оказать не малую финансовую помощь государству.

Библиографический список

1. Жихаревич Б.С. Загадка жизнестойкости муниципальных систем стратегического планирования., 2011, с.107-117.
2. Философия бизнеса. М.: Экономика, 2010.

населением более 5 миллионов человек начали работу по децентрализации. Это привело к сокращению финансовой поддержки центрального правительства местных органов власти. Местные органы власти были вынуждены искать дополнительные финансовые.

В-третьих, децентрализация власти усилила воздействие гражданского общества на организацию государством публично-правовых отношений и эффективную реализацию публичных интересов. Это потребовало от должностных лиц, действующих на местном уровне, с большей заинтересованностью относиться к нуждам избирателей, что привело к необходимости увеличить объемы финансирования проектов по развитию инфраструктуры, по оказанию помощи нуждающимся, развитию социальной сферы.

Все это в полной мере относится и к Украине. Сегодня украинские муниципалитеты ощущают острый дефицит материальных и финансовых средств. Как известно, в Законе Украины «Об общих принципах организации местного самоуправления в Украине» (ст. 9, 13) на долю муниципальных образований приходится основная нагрузка по реализации социальных проектов: содержание и строительство транспортной и социальной инфраструктуры, организация жилищного строительства, обеспечение водо-, газо- и энергоснабжения поселений и другие вопросы. Основная проблема, с которой при этом сталкиваются местные власти - это, как правило, недостаток финансовых ресурсов.

Эта проблема еще более обострилась на фоне мирового финансового кризиса, из которого экономика Украины выходит, по сей день. Например, только за первую половину 2010г. собственные доходы местных бюджетов сократились на половину. При этом существенно возросла их зависимость от межбюджетных трансфертов. Все это значительно сужает возможности органов местного самоуправления решать вопросы местного значения. В этой связи привлечение бизнеса в рамках использования механизмов партнерства видится весьма перспективной формой решения задач социально-экономического развития муниципального образования. Кроме того, это повышает вероятность привлечения иностранных инвестиций к реализации на местном уровне приносящих гарантированную прибыль инфраструктурных проектов и проектов по благоустройству городских территорий.

В ходе идущей в Украине реформы местного самоуправления муниципалитетам часто предписывают избавляться от всех непрофильных, то есть не связанных напрямую с решением узкого спектра местных вопросов, объектов собственности. Однако многим муниципалитетам это невыгодно, поскольку использование таких «непрофильных» активов в больших городах приносит до 30% доходов казны. В этой ситуации перед местными властями часто возникает дилемма - приватизировать объекты муниципальной собственности или же искать другие методы привлечения

світовому ринку лізинг – давно відоме та звичне явище, однак для України ця економічна категорія відносно нова. Безперечно, на території нашої держави функціонує ринок лізингових послуг, який, на відміну від закордонних ринків, на даний момент, лише починає період укріплення та розвитку. Проаналізуємо динаміку розвитку лізингового ринку за 2005-11 рр (рис.1) [2].

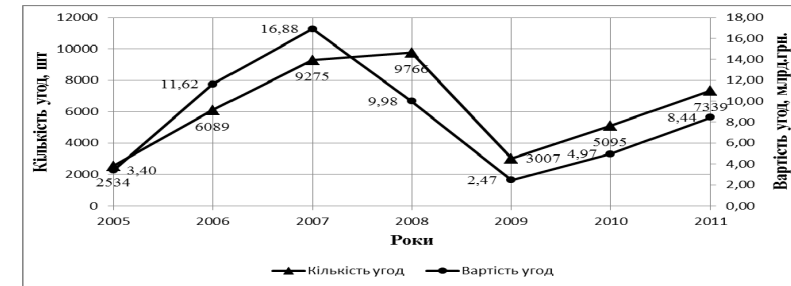


Рисунок 1. Динаміка зміни кількості та вартості лізингових угод

Наведений графік надає можливість умовно розбити ринок лізингу України, на чотири етапи:

- 2005 - 2007 роки – активний розвиток;
- 2007-2008 роки – період стагнації;
- 2008-2009 роки – регресія (спад);
- 2009 - 2011 роки – поступовий розвиток.

Подібна ситуація на лізинговому ринку була спричинена складною економічною ситуацією, що склалася на світових теренах у цілому, та в Україні конкретно. Період регресії співпадає із початком світової економічної кризи, падінням курсу гривні та скрутним соціальним становищем. Фактично, лізинговий ринок пройшов повний економічний цикл і зараз розпочинає новий.

Для того щоб дослідити структуру лізингового ринку України, визначимо найпоширеніші об'єкти (предмети) лізингових угод у 2009-11 рр. Найбільшу питому вагу товарів, які беруть у лізинг складають транспортні засоби (51-56%). Сільськогосподарська техніка та різноманітне обладнання і прилади складають 10-15% [2]. Їх оновлення спричиняється науково-технічним прогресом. Дані вподобання споживачів можна пояснити швидким моральним старінням існуючої техніки та необхідністю її модернізації. Цілеспрямоване споживання вказаних товарів є результатом вимог сучасного світу до його громадян. Загалом, український ринок лізингу орієнтований на малий та середній бізнес, тобто на приватних підприємців або фізичних осіб. Аналіз структури лізингового ринку допомагає виділити попит на послуги лізингу, що, у свою чергу,

відображає шляхи перспективного розвитку ринку. Але бурхливий розвиток лізингової практики спричиняє виникнення нових його форм.

Доцільно проаналізувати джерела фінансування лізингових операцій. Головним джерелом фінансування лізингових операцій в 2009-11 рр. є позичкові кошти та банківські кредити (65-92%), За рахунок власних коштів фінансується 8-13% лізингових операцій. Менше ніж 0,5% в загальному обсязі джерел фінансування складають залучені кошти [2].

На основі всього вищенаведеного, узагальнено основні моменти:

Лізинговий ринок в Україні пройшов період розвитку, стагнації та регресії, тобто, повний економічний цикл, обумовлений зовнішніми причинами. На сьогодні, спостерігається тенденція збільшення кількості лізингових угод та помірне здорожчання їх вартості. Таким чином, лізинговий ринок знову ввійшов у фазу розвитку. Зростання цін на лізингові угоди обумовлене не лише збільшенням їх кількості, а й наявною в країні інфляцією. Відбувається налагодження функціонування ринку лізингу за рахунок становлення механізму «попит-пропозиція».

Структуру лізингового ринку переорієнтовано на потреби приватних підприємств, представників малого та середнього бізнесу, а також на фермерські господарства та фізичних осіб, зайнятих у сільському господарстві. Така диспропорція спричинена моральним старінням техніки та обладнання в умовах швидкого науково-технічного прогресу. Методика лізингу дозволяє отримувати необхідну продукцію за гнучкою системою виплат.

Фінансування лізингової діяльності здійснюється, в основному, за рахунок позичок та банківських кредитів. Це свідчить про недостачу власного капіталу задля здійснення операції лізингу. Таким чином, до угоди залучаються банки, що створює додаткові податкові відрахування у державний бюджет. Отже, розвиток лізингової діяльності є вигідним як для лізингодавців, лізингодержувачів, так і для продавців та держави.

Висновки. Проаналізувавши наукові праці [1, 3] та зробивши власні висновки, можна виділити такі способи вирішення існуючих проблем лізингового ринку України:

- розумна грошово-кредитна політика Національного банку України спрямована на зменшення інфляції шляхом припинення грошової емісії;
- усунення протиріч у законодавстві стосовно лізингу, узгодження його з міжнародними нормами;
- реформування податкового законодавства в частині стимулювання лізингових операцій – запровадження пришвидшеної норми амортизації для об'єктів лізингу, надання пільг при оподаткуванні прибутку підприємств, застосування спрощеної процедури повернення майна;
- стимулювання розвитку інфраструктури ринку лізингових послуг;
- розвиток системи гарантій та страхування предметів лізингу;
- розробка комплексу заходів для збільшення іноземних інвестицій під

Учебник/под общ. ред. проф. С.Ф. Покропивного – К.: КНЭУ, 2003. – 552 с.

СИДОРЕНКО О.А., ст.гр. ЭПЭК-11

Науч. руков: Ровт Э.П. ассист.

ГВУЗ "Донецкий национальный технический университет",
г. Донецк

ИНВЕСТИРОВАНИЕ ПРИОРИТЕТНЫХ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНЫМ ПАРТНЕРСТВОМ

Рассматривается государственно-частное партнерство как форма взаимодействия государства и бизнеса.

Актуальность. В последнее время Украина, обращается к необходимости налаживания государственно-частного партнерства. Данная форма сотрудничества возникает в следующих сферах: жилищно-коммунальное хозяйство, содержание объектов общего пользования и уход за ними и др. Государство не может отказаться от влияния в данных сферах, по этому вынужденно сохранять контроль над определенным имуществом или над видом деятельности. Для этого требуется привлечение дополнительного капитала, который и выступает средством реализации сотрудничества частного бизнеса и государства.

Цель исследования. Раскрыть экономическое содержание отношений государственно-частного партнерства

Основная часть. ГЧП во многих странах получило развитие не только на федеральном, но и на местном уровне, особенно это касается США, где из 65 базовых видов деятельности муниципальных властей средний город использует коммерческие фирмы при исполнении двадцати трех, что позволяет местным властям сэкономить до 55% бюджетных средств.

Несмотря на наличие различий в положении и работе местных органов управления по всему миру, следует выделить общие тенденции, которые определяют необходимость активного участия местных органов власти в привлечении частного бизнеса в целях муниципального развития.

Во-первых, это урбанизация, рост городов, которая привела к увеличению давления на городские инфраструктуры и другие городские системы. Это потребовало дополнительных инвестиций.

Во-вторых, в последние 17 лет усилились процессы децентрализации политической власти в направлении увеличения объема полномочий, передаваемых на местный уровень. Фактически, около 80 стран с

каждой из них есть некоторые аспекты опыта, которые можно считать универсальными. Американское управление характеризуется подходом к человеку как к рабочей силе, и построена на традициях конкуренции и поощрения индивидуализма работников, индивидуальным принятием решений на основе служебных полномочий, концентрацией на понятиях самоответственности и самоутверждения, осуществлением краткосрочного найма, с четкой ориентацией на прибыль компании и зависимость личного дохода от нее. В ее основе лежит культ сильной личности, которая поставила перед собой цель и всё в своей жизни подчиняет достижению этой цели.

В отличие от США, в Японии управленческая практика ориентирована на человека, выражаемой в подходе к человеку, как к личности, коллективизме, коллективном принятии решений, осуществлении долгосрочного найма. Все системы управления должны быть ориентированы на выявление разнообразных способностей работников, с тем, чтобы они были в максимальной степени использованы в процессе производства, а человек стремился бы к процветанию фирмы, в которой он работает. Японская организация отличается также постепенной, медленной оценкой и продвижением, неформальными тонкими механизмами контроля деятельности работников, отсутствием жесткости специализации персонала. В Японии преобладает теория человеческих отношений и преданность идеалам фирмы. Практикуется пожизненный найм сотрудников в крупных компаниях

Выводы. Рассмотрев особенности управления персоналом в зарубежных странах, можно сделать вывод, что предприятия Украины нуждаются в применении зарубежного опыта при организации кадровой работы. Полезным будет внедрение на отечественных предприятиях коллективной формы организации труда, а именно «кружков качества», что будет способствовать повышению эффективности производства и совершенствования трудовых отношений, а также привлечения работников к управлению производством путем создания на предприятиях производственных советов, состоящих из рабочих (на примере Германии) и совместных комитетов менеджеров и рабочих (на примере США). Но наряду с этим, не помешает «здоровая» конкуренция и поощрение индивидуализма работников. Долгосрочный найм и продвижение персонала по службе. Предложенные мероприятия позволят оптимизировать сложившуюся на отечественных предприятиях систему управления персоналом.

Библиографический список

1. Вахрушев В. Принципы японского управления. – М.: Юнити 1998.– 433 с.
2. Покропивный С.Ф., Колот М.В. Экономика предприятия:

програми лізингу;

- реклама лізингових послуг тощо.

Слід зазначити, що вирішення проблем лізингу в Україні вимагає комплексного підходу й можливе лише за умови прийняття програми розвитку лізингового ринку. Стратегія розвитку повинна ґрунтуватися як на досвіді закордонних, так і на особливостях національного ринку лізингу. Необхідно враховувати потреби споживачів, але, у той же час, розвивати всі види лізингу задля уникнення дисбалансу.

Бібліографічний список

1. Закон України «Про внесення змін до закону України «Про лізинг» від 11 грудня 2003 р.» №1381-XV / Верховна рада України. - Урядовий кур'єр. – 2004. - №8.
2. Асоціація «Українське об'єднання лізингодавців» [Електронний ресурс]- Режим доступу: www.leasing.org.ua.
3. Бадзим О.С., Древуш А.Р. Удосконалення функціонування ринку лізингових послуг // Актуальні проблеми економіки. – 2010. - №9(111). - С.184-188.

СЕРДЮК І.В., ст.гр. МО-09

Науч. руков.: Лизунова О.М., к.э.н., доц.

ДВНЗ «ДонНТУ» Красноармійський індустріальний інститут,
м. Красноармійськ

ВПЛИВ ЄВРО-2012 НА РОЗВИТОК ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Изучен иностранный опыт проведения чемпионата Европы по футболу, определены позитивные и негативные факторы влияния Евро-2012 на экономику Украины.

Актуальність. Підготовка до Євро-2012 один з ключових моментів в модернізації української інфраструктури. Євро-2012 є третьою за важливістю спортивною подією у світі, яка має виняткове значення для нашої країни. Проведення турніру в Україні означає можливий значний вплив зовнішніх та внутрішніх інвестицій у такі важливі галузі як будівництво, сферу послуг, зокрема туризм, а також у розширення транспортної інфраструктури. Це особливо необхідно у період економічного спаду та кризи, оскільки може бути основою економічного зростання. Крім того, у зв'язку із орієнтацією нашої держави на Європу, суттєвим є стратегічний аспект, який означає покращення репутації України у світовій спільноті. Тому необхідно дослідити усі аспекти даного явища, як позитивні, так і негативні.

Мета дослідження. Визначення позитивних та негативних факторів впливу Євро-2012 на економіку України.

Основна частина. Чемпіонат Європи з футболу 2012 року – 14-й чемпіонат Європи, який відбудеться в Україні та Польщі. Наша країна планує витратити на його підготовку суму у розмірі 160,593 млрд. грн. З них 28,503 млрд. грн. надійдуть із держбюджету, 22,585 млрд. грн. – із місцевих бюджетів, а найбільшу частку – 109,505 млрд. грн. мають становити інвестиції з інших джерел [4].

В Україні чемпіонат проходитиме у містах: Київ, Дніпропетровськ, Львів, Донецьк (та резервні Одеса, Харків) [1].

Проведення фінальної частини чемпіонату Європи з футболу 2012 року можна розглядати як проект, що з самого початку запрограмований з системними небезпеками.

Можливо, це зумовлено недосконаліми розрахунками стосовно очікуваних доходів-витрат внаслідок браку часу, а можливо – недостатнім рівнем розуміння ризиків чиновниками, що можна пояснити відсутністю позитивного досвіду реалізації таких масштабних проектів.

За певних умов існує ймовірність виникнення ситуації, що негативно вплине на імідж України. Серед можливих загроз:

- непомірне зростання боргової залежності держави і корпорацій;
- безпека дефолту на національному та корпоративному рівнях;
- недофінансування захищених статей бюджету [3].

З точки зору бізнесу європейський футбол, як і весь світовий, є збитковим видом господарської діяльності. Лише кілька національних чемпіонатів, зокрема, англійський та іспанський, можна назвати умовно рентабельними.

На розвиток футболу як бізнесу впливає чимало факторів: площа країни, кількість населення, розмір ВВП, обсяг ВВП на душу населення, природно-кліматичні умови. Від оптимального поєднання цих факторів залежить кількість команд у національному чемпіонаті тієї чи іншої країни, а відтак – і рентабельність клубів та чемпіонату загалом. Внутрішній валовий продукт України за 2009 рік становить майже 1 трильйон гривень [3]. Отже, витрати на чемпіонат сягають близько 15% від ВВП. І це зважаючи на те, що міст, які приймають матчі, всього чотири. В порівнянні з Австрією, де проводився «Євро-2008», ВВП у 2004 році становив 200 мільярдів євро [3]. Витрати країни на підготовку до фінальної частини чемпіонату у чотирьох містах склали 400 мільйонів євро, що становило 0,2% від ВВП [3].

Проведення в Україні чемпіонату Європи 2012 року з футболу дає нашій країні потужні економічні переваги. Про це в коментарі Інформаційному центру заявив професор Крістофер Олд з Австралії. Фахівець, який досліджує феномен міжнародних спортивних подій, стверджує, що вплив на економіку і життя країни Євро-2012 може

організації труда. Под системой управления персоналом понимают многовекторную деятельность соответствующих отделов предприятия.

Главной задачей системы управления персоналом является обеспечение четкого выполнения персоналом задач и функции, поставленных и определенных в соответствии с целями организации. Наибольший успех достигается тогда, когда все функциональные подсистемы управления персоналом согласованы во времени и пространстве и применяются одновременно. Одним из важных этапов реализации системы управления персоналом является практическое осуществление набора необходимых фирме категорий работников.

В марте 2007 года Украина официально была признана мировым сообществом как государство с рыночной экономикой. Поэтому современным отечественным предприятиям необходимо создание такой системы управления, при которой работнику объективно было бы невыгодным пассивное участие в производстве, что очень актуально на сегодняшний день. Характерной особенностью современного производства за рубежом нужно считать переход к разнообразным коллективным формам организации труда, включая совместное выполнение отдельных заданий.

Зарубежный опыт подтверждает исключительную полезность привлечения работников к управлению производством. В американских фирмах, например, применяются четыре формы привлечения персонала к управлению:

- 1) участие работников в управлении трудом и качеством продукции на уровне производственного цеха или другого равноценного подразделения;
- 2) создание рабочих советов или совместных комитетов менеджеров и рабочих;
- 3) внедрение системы участия персонала в полученной прибыли;
- 4) участие представителей наемного труда в работе советов директоров корпораций. Своеобразной является система привлечения трудящихся к управлению, сложившаяся в Германии. Она включает:

совместное участие в наблюдательных советах фирм представителей капитала и наемного труда; наличие «рабочего-директора»; создание на предприятиях производственных советов, состоящих из рабочих.

Среди разных форм групповой работы, стоит выделить кружки качества, которые, являются неформальной организацией управления производством, действующей параллельно с традиционной иерархической системой. Поэтому не случайно 90% наибольших фирм США используют «кружки качества» с целью повышения эффективности производства, а в Японии функционирует свыше одного миллиона таких кружков, объединяющих почти 11 миллионов работников. Несмотря на то, что системы управления США и Японии абсолютно противоположные, в

по продвижению его товаров или услуг.

Маркетинговая политика очень важна для любого предприятия. Заранее продуманная маркетинговая политика способствует успешному продвижению его товаров или услуг на рынок.

Библиографический список

1. Титова Н.Е. Маркетинг .Учебное пособие –М.:2003.-231 с.
2. Маркетинг .Учебное пособие для ВУЗов./Под ред. А.Н. Романова.-М.: 2005.-543 с.

ЗАЛИСКАЯ А.А., ст. гр. ЭПЭК-11

Науч. руков.: Ровт Э.П. ассист.

ГВУЗ "Донецкий национальный технический университет",

г. Донецк

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА В СОВЕРШЕНСТВОВАНИИ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ УКРАИНЫ

Изучена система управления персоналом Донецкой области, проанализированы объемы привлечения и использования иностранного опыта в управлении персоналом.

Актуальность. Управление персоналом в современных условиях хозяйствования является основой эффективного управления организации и становится задачей первостепенной важности. Опыт, накопленный в этой области многими успешными компаниями, требует тщательного изучения и использования в современных условиях. Взгляд на сотрудников как основную ценность компании, создание условий для привлечения и удержания лучших специалистов. Основу успеха предприятия формирует своевременная подготовка персонала к потребностям фирмы.

Цель исследования. Поиск новых научных подходов для совершенствования оптимизации управления персоналом для предприятий Украины. Поставленная цель может быть достигнута с помощью возможность применения зарубежного опыта в управления предприятием совершенствования системы управления персоналом.

Основная часть. Совершенствование системы управления персоналом на украинских предприятиях должно опираться на накопленный зарубежный опыт. Речь идет, прежде всего, о заимствовании и обобщении руководителями предприятий и организаций зарубежного прогрессивного опыта привлечения значительной части персонала к управлению производством, осуществление коллективной формы

продовжуватись 10 років.

Перед студентами вищих шкіл у Києві професор Олд, який є деканом Griffith Business School, Університет Гріффіт (Австралія), прочитав відкриту лекцію на тему «Чи може Євро-2012 мати стійкий вплив на українську економіку та суспільство?». На його переконання, спортивні і розважальні заходи світового масштабу мають стійкий довготривалий вплив на економіку, соціальну сферу, і навіть на довкілля. Це один з чинників сталого розвитку суспільства, і країн, які долучені до таких проектів, переконаний він. Відповідаючи на запитання Інформаційного центру «Україна-2012», чим можна виміряти економічний вплив власне Євро-2012 для України, вчений відповів: «Кожна країна, яка приймає великі спортивні змагання, може розписувати ефект від проведення заходу на 10 років. Як це зробили в Кореї після проведення Олімпійських ігор, і цей ефект справді підтвердився. Стільки ж років Україна відчуватиме вплив Євро. Найбільш видимий в короткостроковій перспективі ефект – туристична галузь, яка обов'язково поживається після проведення чемпіонату Європи в Україні. Переконаний: в туризмі можна очікувати притоку великої частини гостей з усього світу, які повторно прийдуть в Україну – з сім'ями та друзями. Поява європейських гостей змусить будувати нові готелі, відкривати хороші ресторани і покращувати сервіс. Це, в свою чергу, створить робочі місця. З іншого боку працюватиме соціальний позитив – адже спорт, перемоги, успіх дають людям позитивне мислення і віру в себе», – переконаний експерт.

Інша сторона питання – інфраструктура, яка почала з'являтися в країні – нові стадіони, аеропорти, реконструйовані автошляхи, вокзали. Усе це стало загальнодоступним для всіх українців і піднімає планку загальних соціальних стандартів в країні. Поживлення будівництва в приймаючих містах вплине на перебудову в інших містах, що потягне за собою подальший розвиток будівельної галузі.

Щоб посилити економічний ефект від Євро, Україна, на думку експерта, має підготувати свій туристичний продукт і покращити сервіс у галузі. «Українці мають навчитись не чекати закордонних вкладень, а самі інвестувати. Максимальні внутрішні, локальні інвестиції в інфраструктуру підтримають країну. Чим більше вкладається регіональних коштів, тим більше прибутків залишиться в регіонах і країні. Коли домінуватимуть зовнішні інвестиції – гроші витікатимуть за кордон», – переконаний експерт.

Крістофер Олд зауважує, Євро впливатиме на інші сфери, та цей вплив важко виміряти в цифрах. Запровадження волонтерського руху, пропаганда футболу, присутність багатьох спортивних зірок створюють нову соціальну мотивацію, яка оздоровлює суспільство, дає йому нові цінності. Це не менш важливо для країни, ніж економіка.

Чи не найбільшим козиром Євро для України професор вважає

покращення іміджу і популяризації країни у світі. «Я гарантую, що після завершення чемпіонату, більшість австралійців точно буде знати, що таке Україна і де вона розташована на мапі світу. Адже багато австралійців обожають футбол і слідкують за розвитком європейського футболу», – каже пан Крістофер Олд [2].

Висновки. Таким чином, проект Євро-2012 дарує нашій країні прекрасну можливість зміцнити міжнародний імідж країни, привабити закордонні та внутрішні інвестиції, розвивати існуючу та будувати нову інфраструктуру. Аби запобігти негативних наслідків, які може спричинити Євро-2012 треба ретельно прорахувати проект проведення чемпіонату, бо саме він сприятиме нарощуванню економічної могутності держави та підвищенню стандартів життя населення.

Бібліографічний список

1. Закон України «Про організацію та проведення в Україні фінальної частини чемпіонату Європи 2012 року з футболу в Україні» від 21.12.2008.
2. <http://ukraine2012.gov.ua>.
3. <http://www.nbu.gov.ua>.
4. <http://www.president.gov.ua>.

САКІР Д.О., ст.гр. ЕПЕКЗс -11

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

ДВНЗ "Донецький національний технічний університет",

м. Донецьк

ПЕРСПЕКТИВНІ ТЕХНОЛОГІЇ ОПТИМІЗАЦІЇ ВИРОБНИЧИХ ВИТРАТ НА ТЕПЛОВИХ ЕЛЕКТРОСТАНЦІЯХ

Изучены новые технологии повышения эффективности работы ТЭС, проанализирован опыт их промышленных испытаний и экономический эффект от их внедрения.

Актуальність. Проблема подорожчання природного палива завжди була дуже гострою, але сьогодні в енергетичній галузі вона набула визначального значення. Подорожчання енергоносіїв загрожує знищити підприємства, які не приймають рішучих заходів з модернізації виробничих процесів та організації виробництва. В жорстких умовах сьогодні компанії змушені максимально ефективно використовувати наявне обладнання, сировину та персонал, переслідуючи метою зниження питомих витрат. Це означає боротьбу за собівартість кожного кіловату. З одного боку – високі ціни на енергоносії, державний контроль і обмеження відпускних тарифів на енергію. З іншого – сучасні технології та

товара, зв'язана со сферою виробництва. Розробки маркетинга в этой області допомагають підприємцям уникнути багатьох помилок, підстерігаючих його в даній стадії господарської діяльності. Тому можна чітко сказати, що маркетингова товарна політика допомагає підвищити ефективність фірми.

В області ценової політики підприємства входять питання оптових і розничних цін, всі стадії ціноутворення, тактика визначення початкової ціни товару, тактика корекції ціни. Розв'язуючи ці питання маркетологи встановлюють на товар найбільш вигідну ціну, що сприяє підвищенню прибутковості фірми. При визначенні ціни, при прогнозуванні її подальшого змінення, при її корекції підприємцям дуже важливо не тільки не прогадати, але і завищити ціну, що може прямим чином відобразитися на спробі і відношенні до фірми покупців. Тому маркетологи аналізують всі змінення і розробляють стратегії до встановлення і корекції цін, що сприяють підвищенню прибутковості і ефективності.

Система продажу товару – одна з найважливіших в маркетинговій політиці підприємства. В продажній політиці маркетологи розглядають питання вибору найбільш оптимального каналу продажу, методу продажу товару, що при ефективному використанні, несомненно, збільшить прибуток компанії. Продажна політика підприємства також направлена на підвищення ефективності фірми, так як в сфері продажу особливо проявляються всі зусилля маркетингу по підвищенню прибутковості, адаптування продажної мережі до потреби, підприємство має більше шансів вистояти в конкурентній боротьбі, особливо в даній сфері продавець знаходиться ближче до покупця.

До маркетингової просування належить сукупність різних видів діяльності по доставці інформації про достоїнства продукту до потенційних покупців і стимулюванню виникнення у них бажання його купити.

Продвиження продукту здійснюється шляхом використання в певній пропорції реклами, методів стимулювання продажу (продаж), персональної продажі і методів зв'язу з суспільністю.

Отже, в маркетингу також розглядається політика просування, що сприяє максимальному продажу товару, що допомагає підприємцям краще зрозуміти уподобання покупця і вибрати найбільш ефективний вид просування. Без знання техніки просування сучасній фірмі неможливо вижити, так як без реклами (одного з способів просування) про неї просто-напросто ніхто не буде знати.

Висновки. Маркетингова політика-це фундамент, на якому будується програма просування товарів або послуг підприємства. Вона визначає ідеологічний курс розвитку підприємства і принцип роботи

продвиження товару на ринок.

Цель исследования. Изучение значимости маркетинга в повышении эффективности хозяйственной деятельности предприятия.

Основная часть. Под маркетинговой политикой, следует понимать комплекс мероприятий (как стратегического, так и тактического характера), направленных на закрепление и удержание положения на рынке, обеспечение стабильного получения прибыли от реализации, расширение географического сегмента продаж, расширение круга потребителей, получение конкурентных преимуществ.

Как известно маркетинговая политика предприятия включает в себя товарную, ценовую, сбытовую политику, а также политику продвижения товара на рынке (Рис.1).

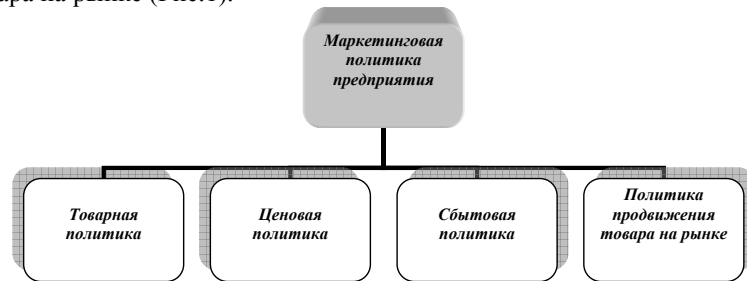


Рисунок 1.

Именно по такой схеме строится политика предприятия: от выбора товара, определения его цены, различных методов сбыта-до конечного этапа – продвижения товара до потребителя.

Маркетинг целиком и полностью зависит от потребителя, от его потребностей и запросов, поэтому предприятие просто вынуждено изменять свою товарную стратегию, создавая новые товары. На данном этапе маркетологи, используя исследования рынка, конкурентов и потребителей, разрабатывают программу действий предприятия в области производства товара (предполагают, какой товар будет пользоваться максимальным спросом, соответствовать потребностям покупателя, определяют его качество по сравнению с конкурентами), устанавливают правила для создания новых товаров, прогнозируют жизненный цикл товара.

Маркетинг сопровождает товар на всем пути его жизненного цикла. Закон новых товаров можно рассмотреть с точки зрения жизненного цикла как: предприятие будет иметь максимальную прибыль и эффективность только тогда, когда жизненные циклы различных товаров перекрывают друг друга.

Товарная политика на предприятии решает задачи создания нового

інноваційний менеджмент.

Слід зазначити, що в цю боротьбу втягнута не вся енергетична галузь. Підприємства, які виробляють енергію із екологічно-чистих, відновлюваних джерел, а також атомні електростанції не залежать від природного палива.

В Україні проблема подорожчання природного енергоносіїв стоїть особливо гостро, через те, що вітчизняні ТЕС побудовані ще в 60-70 роки минулого сторіччя, і при їх будівництві ефективності виробничих процесів приділялося недостатньо уваги. В той час мабуть вважали, що ТЕС відпрацюють свій ресурс і їм на зміну прийдуть кардинально нові джерела енергії, нестачі палива в радянському союзі не існувало, як і ринку енергоносіїв. Ціни як на паливо, так і на вироблену енергію визначала держава, а керівництво електростанції мало лише виконувати план.

Проте ці електростанції працюють і понині, хоча вони вже майже вичерпали свій ресурс і потребують оновлення виробничих потужностей, тому-що зараз в нашій країні недостатньо фінансових ресурсів для будівництва нових ТЕС.

Мета дослідження. Пошук перспективних шляхів зменшення собівартості виробленої електроенергії і витрат енергогенеруючого підприємства на основі підвищення ефективності виробничих процесів ТЕС.

Основна частина. Рішення повинне бути дієвим, але в той-же час відносно простим і недорогим, тому необхідно інтегрувати нові технології в наявні виробничі процеси на існуючих енергоблоках. Варто мати на увазі також екологічний аспект проблеми, тому необхідно потурбуватись, щоб винайдене рішення також призвело до зменшення забруднення довколишнього середовища.

Вітчизняні дослідження вказали, що при виробництві електроенергії на ТЕС доцільно використовувати плазмову стабілізацію горіння вугілля. В науці та промисловості плазмові технології використовуються давно і ефективно (наприклад для термічної обробки металів, отримання деяких хімічних речовин), але в енергетичній галузі вони ще не знайшли широкого впровадження.

Плазма – це газоподібна суміш, яка складається з вільних електронів, іонів та нейтральних атомів. Вчені з'ясували, що в струмені плазми сильно збільшується швидкість та ефективність хімічних реакцій. Горіння вуглеводного палива (вугільного пилу) в топках котлів електростанцій – це теж хімічна реакція, отже плазмова технологія може реально підвищити її ефективність. До безперечних переваг плазмової технології слід віднести її високу селективність, можливість переробки різних видів сировини, малих габаритів основного устаткування, низької інерційності, високої концентрації енергії і екологічної чистоти.

Прийнята на сьогоднішній день технологія видобутку вугілля

спільно з побічними породами передбачає його подальше збагачення. Проте, у зв'язку з відставанням розвитку сучасних потужностей по збагаченню вугілля, сьогодні в Україні, зокрема на збагачувальних фабриках Донецької області накопичені мільйони тон вугільного шламу, вартість якого значно менше вартості енергетичного вугілля. Тому вугільні теплові станції (ТЕС) працюють на непроектованих низькоякісних паливах (високозольне рядове вугілля, відсів, побічні продукти вуглезабагачення), що призводить до значного зниження потужності, пошкодження і зносу устаткування, погіршення екологічних показників. Крім того, низька реакційна здатність цих видів палива (таке вугілля само не горить) обумовлює необхідність спалювання їх із значним додаванням природного газу і мазуту, причому доля мазуту досягає 30% від загального теплоутворення в котлі. Відомо, що при використанні мазуту для розпалювання та стабілізації горіння пиловугільного факелу виникає багато специфічних проблем технічного, економічного і екологічного характеру. Природний газ частково позбавлений цих недоліків, однак для його використання також необхідна спеціальна інфраструктура, до того ж ціни на нафтопродукти та природний газ сьогодні надзвичайно високі. Відсутність власних великих родовищ природного газу та нафти примушує українські компанії купувати їх закордоном, в першу чергу в Росії.

Технологія плазмової стабілізації горіння пиловугільного палива, розроблена ТОВ ІНВП «Колорит» м. Дніпропетровськ НАН України, та спеціалісти Мінтопэнерго визнали цей проект реальним кроком вперед в економічному та екологічному аспектах, а рівень розробки визнаний перевищуючим кращі вітчизняні та закордонні зразки. Вона пройшла випробування на Криворізькій ТЕС у 1998 році, і на Курахівській ТЕС у 2000 році, проте незважаючи на значний позитивний ефект, досі не знайшла широкого впровадження в енергогенеруючій галузі України. ТОВ ІНВП «Колорит» має потужності для виробництва 20 комплектів плазмового устаткування на рік, є навіть державна програма з впровадження цієї технології, але пройшло вже понад десять років, а діло досі не зрушило з мертвої точки.

Акт промислових випробувань плазмової установки на 8-му енергоблоці Курахівської ТЕС потужністю 210 МВт свідчить про суттєве покращення економічних та екологічних параметрів роботи котла, зокрема викиди шкідливих речовин зменшилися на 20% а температура факелу підвищилася на 200°, також покращилася стабільність роботи, зменшився знос устаткування. Все це означає, що собівартість генерації електроенергії суттєво зменшилась. Проведені розрахунки вказують, що економічний ефект на одному енергоблоці ТЕС може скласти від одного до понад трьох мільйонів доларів США на рік, в залежності від якості використовуваного вугілля. Навіть в масштабах однієї Курахівської ТЕС, на якій працюють 8 енергоблоків можна оцінити величезне зменшення витрат. Причому

компанії. Очевидно, что, говоря о системе мотивации – мы должны добиваться разумного баланса между поощрениями и наказаниями.

Мотивационные аспекты развития персонала приобретают всё большую значимость. Мотивация в ее традиционном понимании представляет собой специальные технологии и факторы, побуждающие работников предприятия к высокопроизводительной трудовой деятельности. В конечном счете, основная цель мотивации – скоординированная работа всего предприятия через развитие сотрудников.

Библиографический список

1. Артемова М.В. Управление мотивацией – польза или вред? / Управление персоналом – 2008. - №1.
2. Грачев М.В. Управление трудом (теория и практика капиталистического хозяйствования). – М., 2007.
3. Дырин С.П. К вопросу о российской модели управления персоналом. / Известия Академии труда и занятости – 2006 - № 3-4.
4. Захаров Н.Л. «Загадка русской души», или особенности мотивации труда российского персонала. / Управление персоналом – 2007. - №1.
5. Симанюк Э.Э. Профессиональные деформации менеджеров. / Управление персоналом – 2006. - № 22.

ФИЛИПСКИХ Е.А., ст.гр.ЭПЭК-11

Науч.руков.: Ровт Э.П., ассист.

ГВУЗ "Донецкий национальный технический университет",

г. Донецк

МАРКЕТИНГОВАЯ ПОЛИТИКА ПРЕДПРИЯТИЯ

Изучена маркетинговая политика предприятия и ее составные части: товарная, ценовая, сбытовая политика, политика продвижения товара на рынке.

Актуальность. Переход Украины на рыночную систему хозяйствования, затронул деятельность всех предприятий. Ранее при административно-плановой системе хозяйствования предприятия не задумывались о конкуренции и о способах выживания, так как они являлись собственностью государства. В современных условиях политика предприятия полностью изменилась. Огромную роль в настоящее время играет маркетинг, поэтому руководство вынуждено включать в аппарат управления службу маркетинга, задачей которого является исследование рынков, товаров, конкурентов, потребителей, разработка тактики фирмы и осуществление товарной, ценовой, сбытовой политики и стратегии

на трудовой коллектив предприятия в форме побудительных мотивов к эффективному труду, общественного воздействия коллективных и индивидуальных поощрительных мер. Указанные формы воздействия активизируют работу субъектов управления, повышают эффективность всей системы управления предприятием организаций.

Сущность мотивации заключается в том, чтобы персонал фирмы выполнял работу в соответствии с делегированными ему правами и обязанностями, сообразуясь с принятыми управленческими решениями.

При планировании и организации работы руководитель определяет, что конкретно должна выполнить возглавляемая им организация кто, как и когда, по его мнению, должен это сделать. Если выбор этих решений сделан эффективно, то руководитель получает возможность координировать усилия многих людей и сообща реализовывать возможности группы работников.

Существует множество видов мотивации, самые эффективные из них- это:

1. Вознаграждение за необходимое качество и количество труда и санкции в случае его недостаточного качества или количества.
2. Организационно-административные методы мотивации, основанные на подчинении старшему по должности с возможным принуждением к выполнению указаний. Такие методы обеспечивают эффективную организационную деятельность на любом уровне.
3. Методы, подразумевающие вовлечение персонала в управление компанией, преимущественно применяются на малых предприятиях.
4. Методы устранения отрицательных стимулов, таких как несправедливость, неравные территории сбыта, и т.п.
5. Методы мотивации персонала путем расширения и обогащения работы.
6. Целевой метод, это так называемая мотивация трудом.

Исходя из этого можно построить мотивационную стратегию:

Первый уровень	Мотивация - как денежное вознаграждение.
Второй уровень	Мотивация - как оценка качества рабочей силы в плане использования умственных способностей (карьерный рост).
Третий уровень	Вовлечение персонала в управление компанией.

Теориями мотивации в подлинном смысле слова можно считать уже ставшие классическими содержательные и процессуальные схемы мотивации человека.

Выводы. Поощрительные методы гораздо более вариативны и разнообразны, а главное – могут быть гораздо более эффективными для развития каждого конкретного сотрудника и, как следствие, всей

впровадження плазмової технології не потребує суттєвих конструктивних змін енергоблоку, плазмові генератори встановлюються на існуючих горілках. Проте незважаючи на відмінні результати і державне визнання, ця технологія досі не знайшла широкого використання.

Ще одним позитивним ефектом плазмової стабілізації є збільшення маневреності енергоблоку, тобто діапазону робочої потужності, нижній поріг якої знизився до 110 МВт. Саме тут криється ще одне джерело зменшення витрат.

Виробництво електроенергії має одну важливу особливість: електроенергію неможливо зберігати на складі, як звичайну продукцію. Електроенергія взагалі не має матеріального втілення. Проте споживання електроенергії не є стабільним і сильно змінюється протягом доби, і протягом року. На цьому заснована ідея об'єднання всіх електростанцій в єдину енергосистему держави. АЕС в силу своїх технічних особливостей не можуть швидко змінювати свою потужність, тому вони несуть так-зване «базове» навантаження. ТЕС покривають пікові зміни навантаження, тому-що можуть гнучко змінювати свої потужності. Для цього використовують поступове зменшення або збільшення потужності енергоблоків протягом доби. Проте на фоні загального економічного спаду останніх років все частіше виникає необхідність роботи енергоблоків на режимах мінімальної потужності, в той-же час зупиняти енергоблоки невігодно, бо їх запуск досить довгий і потребує ще більше ресурсів.

В зарубіжній практиці управління витратами використовують метод зниження витрат на виробництво продукції шляхом визначення і дотримання оптимальної величини серії продукції, що запускається у виробництво. В контексті генерації електроенергії це значить що робоча потужність кожного енергоблоку ТЕС має постійно змінюватись, з огляду на коливання навантаження на енергосистему. Тому зменшення мінімальної потужності енергоблоків може принести величезне скорочення витрат, адже вони багато часу (особливо вночі) працюють саме на мінімальному режимі. Плазмова технологія, яка дозволяє покращити маневреність енергоблоків, може відкрити шлях до вдосконалення управління витратами і суттєвого зменшення собівартості.

Висновки. Таким чином можна зробити висновок, що впровадження плазмової технології стабілізації горіння палива на енергоблоках теплових електростанцій є реальним, перспективним та високоефективним засобом зменшення собівартості генерації електроенергії. Це дозволяє суттєво збільшити прибуток за рахунок скорочення витрат, адже в Україні діє механізм, згідно з яким, тепла генерація працює по цінових заявках «наступного дня». Тобто державний регулятор (ДП «Енергоринок») вибудовує графік завантаження енергоблоків на підставі поданих цінових заявок по кожному енергоблоку і прогнозу споживання наступного дня. Зрозуміло, що першими завантаження одержують енергоблоки з

найнижчою собівартістю. Але базовий тариф по всіх блоках, що одержали завантаження, визначає саме остання задоволена заявка. Таким чином, генеруючі компанії з найнижчою собівартістю одержують найбільше завантаження і найбільшу маржу.

Бібліографічний список

1. Powerful Mining: Годовой отчет.- ДТЭК.- 2010.- с.142 .
2. Энергия ярких достижений: Годовой отчет. - ДТЭК.- 2009.- с.152.
3. Технично-економическое обоснование плазменной стабилизации горения пылеугольного топлива в котлах тепловых электростанций.- ТОВ «Профитех», Днепропетровск.- 2009.- с.40.
4. Акт промислових испытаний плазменной установки ПУМ-4 на котле блока №8 Кураховской ТЭС при различных нагрузках на блоке.- Курахово, Донецкая обл.- 1998.

ДЗИГОРА Д.Г., ст.гр. ЕПР-11м

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

ДВНЗ "Донецкий национальный технический университет",

м. Донецьк

ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Рассмотрена экономическая сущность управления прибылью, внутренние и внешние факторы, влияющие на прибыль предприятия, проанализирован уровень эффективности деятельности субъектов хозяйствования в Донецкой области за 2008-2011 годы, разработаны рекомендации по усовершенствованию управления прибылью предприятий.

Актуальність. В умовах сучасного економічного розвитку країни роль прибутку в господарському процесі безперервно зростає. Прибуток виступає не тільки важливим джерелом розвитку господарської діяльності будь-якого підприємства, а й стимулом його діяльності. Прибуток забезпечує інтереси держави, власників, персоналу підприємства і є головною рушійною силою ринкової економіки, таким чином, великий важливості набуває необхідність вирішення проблем управління прибутком підприємства у сучасних умовах. Процес управління прибутком підприємства є одним з найголовніших процесів господарювання, тому досить багато вчених займаються дослідженнями в цій галузі. Серед них: М.П. Крицмен, С.М. Баранцева, Д.М. Орловський, О.Є. Шірягіна, Д. Гелбрейт, Ф. Найт, Дж. Робінсон, Е. Сайке, П. Самуельсон, Р. Харрод, І.О. Бланк, Й. Шумпетер, А.М. Поддергін, М.Д. Бильк, С.М. Баранцева,

Цель исследования. Изучение концепции мотивационного управления персоналом и построение мотивационной стратегии организации с позиций ситуационного подхода.

Основная часть. В условиях формирования новых механизмов хозяйствования, ориентированных на рыночную экономику, перед предприятиями встаёт необходимость работать по-новому, считаясь с законами и требованиями рынка. В связи с этим возрастает вклад каждого работника в конечные результаты деятельности предприятия. Одна из главных задач для предприятий различных форм собственности - поиск эффективных способов управления трудом, обеспечивающих активизации человеческого фактора. Решающим причинным фактором результативности деятельности людей является их мотивация.

Как известно, мотивация - это процесс побуждения себя и других людей к деятельности для достижения личных целей или целей организации [1 с. 11]. Это процесс сознательного выбора человеком того или иного типа поведения, определяемого комплексным воздействием внешних (стимулы) и внутренних (мотивы) факторов.

Трудовая мотивация - это процесс стимулирования отдельного исполнителя или группы людей к деятельности, направленный на достижение целей организации, к продуктивному выполнению принятых решений или намеченных работ.

А. Смит считал деньги единственным мотивирующим фактором, и что люди - это экономические существа, которые работают только для получения средств, необходимых для приобретения пищи, одежды, жилища.

Современные теории мотивации, основанные на результатах психологических исследований, доказывают, что истинные причины, побуждающие человека отдавать работе все силы, чрезвычайно сложны. По мнению одних учёных, действие человека определяется его потребностями. Придерживающиеся другой позиции исходят из того, что поведение человека является также и функцией его восприятия и ожиданий.

В процессе производственной деятельности мотивация позволяет работникам удовлетворить свои основные потребности путем выполнения своих трудовых обязанностей. С помощью мотивации оказывается воздействие на персонал предприятия.

Таким образом, мотивация трудовой деятельности представляет собой процесс удовлетворения работниками своих потребностей и ожиданий в выбранной ими работе, осуществляемый в результате реализации их целей, согласованных с целями и задачами предприятия, и одновременно с этим как комплекс мер, применяемых со стороны субъекта управления для повышения эффективности труда работников.

Функция мотивации заключается в том, что она оказывает влияние

- limitation of innovative projects and scientific researches concerning development of perspective kinds of tourism;
- lack highly skilled experts in tourism branch.

Conclusion. The analysis of current tourism branch condition of Ukraine showed, that the material base of a tourist complex of the country (in comparison with other CIS countries) is represented considerably, however it needs the modernization, and its modern possibilities are limited owing to social and economic problems. Certainly, it is necessary to search for the reasons in a difficult social and economic situation in the state, in absence of effective development strategy of this area as on national, and regional levels.

But Ukraine will be one of the countries that will welcome lots of tourists during EURO 2012. Consequently the tourism section is improving. Giant stadiums are being constructed, transport infrastructure is being modernized, the quantity of hotels is being increased.

That's why we all expect that on the background of this Ukraine will realize its tourism potential.

References

1. География международного туризма. Страны СНГ и Балтии. - Мн.: Аверсэв, 2004. - 252 с.
2. Горбылева З.М. Экономика туризма. - Мн.: БГЭУ, 2004. - 478 с.
3. Шаповал Г.Ф. История украинского туризма. - Мн., 2006.

БЕЛОЗЁРОВА Е.Г., ст. гр. ЭПЭК-11

Науч. руков.: Ровт Э.П., ассист.

ГВУЗ "Донецкий национальный технический университет",
г. Донецк

МОТИВАЦИОННОЕ УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ

Изучена цель использования мотивации в управлении персоналом, рассмотрены методы мотивации управления персоналом.

Актуальность. Происходящие в Украине глубокие социально-экономические преобразования, затрагивающие мотивационную сферу всех социальных групп работников, делают актуальным вопрос о поиске новых способов регулирования трудового поведения. В условиях реальной самостоятельности предприятий в выборе средств и методов трудовой мотивации возникла объективная необходимость в разработке современной концепции мотивационного управления, отвечающей целям, условиям, особенностям и возможностям производственной организации.

Г.Г. Кирейцев, С.Дж. Браун і т.д. Результатом їхніх досліджень є велика кількість запропонованих класифікацій прибутку, механізмів впливу на нього, процедур і методик прогнозування його величини [1-4]. В той же час актуальним питанням залишається проблема вироблення додаткових рекомендацій по вирішенню проблем управління прибутком підприємства в сучасних умовах.

Мета дослідження. Полягає в подальшому розвитку науково-теоретичних основ та розробці рекомендацій щодо підвищення ефективності управління прибутком суб'єктів господарювання.

Основний частина. В економічній літературі існують різні точки зору щодо економічної сутності прибутку. Загальноприйнятим вважається, що прибуток – це перетворена форма частини знову утвореної вартості. На наш погляд, прибуток – це виражений у грошовій формі чистий дохід підприємця на вкладений капітал, що характеризує його винагороду за ризик здійснення підприємницької діяльності, що представляє собою різницю між сукупним доходом і сукупними витратами. Отже, основною метою будь-якого підприємства є забезпечення прибутковості його діяльності.

В сучасних умовах українського ринку необхідність розумного управління прибутком підприємства викликана збитковістю та неплатоспроможністю значної кількості українських суб'єктів господарювання. Крім того, негативно впливає на ефективність управління прибутком постійна зміна законодавчої бази в сфері оподаткування, зміна стандартів бухгалтерського обліку, а як результат і постійна зміна методів оцінки фінансового стану підприємства. Тому реальне відображення прибутковості підприємств ускладнюється також і недосконаліми методичними підходами до його оцінки. Ці проблеми є актуальними для підприємств України незалежно від їх організаційно-правових форм та форм власності.

Для ефективного управління прибутком підприємства використовують багато факторів, що залежать і не залежать від діяльності підприємства (внутрішні і зовнішні фактори).

К внутрішнім факторам відносять:

- ✓ динаміку обсягів виробництва і реалізації продукції,
- ✓ розмір залишків нереалізованої продукції,
- ✓ рівень якості продукції,
- ✓ зміну в продуктивності праці.

Таблиця 1
Ефективність діяльності підприємств в Україні і Донецькій області

Рік	Україна				
	Загальний фінансовий результат, тис.грн.	Підприємства, які одержали прибуток		Підприємства, які одержали збиток	
		у % до загальної кількості підприємств	фінансовий результат, тис.грн.	у % до загальної кількості підприємств	фінансовий результат, тис.грн.
2008	-37131,1	58,9	108853,4	41,1	-145984,5
2009	-41025,1	61,3	144460,1	38,7	-185485,2
2010	13906,1	57,3	155197,6	42,7	-141291,5
січень - вересень 2011	55065,6	57,4	123905,3	42,6	-68839,7
Рік	Донецька область				
	Загальний фінансовий результат, тис.грн.	Підприємства, які одержали прибуток		Підприємства, які одержали збиток	
		у % до загальної кількості підприємств	фінансовий результат, тис.грн.	у % до загальної кількості підприємств	фінансовий результат, тис.грн.
2008	6838,5	64,3	20052,9	35,7	-13214,4
2009	-4676,5	60,4	11528,7	39,6	-16205,2
2010	4781,5	60,4	17356,6	39,6	-12575,1
січень – вересень 2011	6012,7	58,5	16314,7	41,5	-10302

Таблиця 2
Частка збиткових підприємств на рівні Донецької області, %

Місяць	2008	2009	2010	2011
1	32,9	45,9	48,4	42,7
2	31,2	46	47,8	43,1
3	34,3	46,6	49,2	44,7
4	31,9	45,4	47,4	43,4
5	30	45,5	45,8	41,2
6	30,1	46,4	45,2	40,7
7	28,9	45,9	43,5	40
8	28,4	45,6	43,1	39
9	29,3	46,5	46,5	38,4
10	30,4	46,2	41,7	-
11	32,5	45,2	42,1	-
12	34	38	37,7	-

К зовнішнім факторам відносять:
✓ специфіку кон'юнктури ринку,

other different branches such as transport, trade, public catering, cultural establishments and etc. It means that tourism is a real source that stimulates the developing of national economy. It supports the environmental protection measures. Tourism is also an education. It develops outlook, enriches our reason with experience, fills our hearts with feeling of pleasure and happiness. Today tourism became wide-spread mass sociable phenomenon. Extension of political, economic, scientific and cultural relations between countries and peoples of the world promote the developing of tourism. That's why the question of Ukrainian role in the global tourism services market arises.

The aim of the study. The analysis of a current state of tourism branch of Ukraine, definition of positive and negative factors of tourism development.

Main part. Ukraine is a picturesque country on the south of the East Europe. One of the biggest countries in territory, it has very developed culture, rich national traditions and the various nature. It has large recreation potential of developing the health-improving rest on the coastline of Black and Azov seas where the duration of swimming season has 120-140 days a year.

On the territory of Ukraine more than 240 cities have the status of resort, including cities such as Yalta, Alushta, Eupatoriya and others. Since old times Ukraine is famous for the grate range of resort resources including deposits of mineral waters and medical dirt.

Deposits of mineral waters are presented in many regions of Ukraine, but the Western Ukraine is richest: balneal resorts Truskavets, Morshin, Verhovina, Nemirov.

Moreover, 147 thousand of historical, archeological, architectural monuments are considered on the territory of Ukraine.

The reserved fund of Ukraine includes 6737 territories and objects with a total area of 2354 thousand hectares (3,9% of territory of the country). The ecological potential with 10 national natural parks ("Karpatsky", "Shatsky", "Sinevirsky", "Azovsko-Sivashsky", "Vizhnitsky", "Javorivsky", "Sokolovsky Beskidy", etc.), 4 biospheric reserves ("Askaniya Nova", "Black Sea", "Karpatsky", "Danube"), 16 natural reserves, 26 regional landscape parks, 2384 wildlife preserves, 2963 nature sanctuaries and 514 monuments of landscape gardening art makes a resource basis of development of ecological tourism.

Pleasant geographical position, reach nature and historical heritage are very important preconditions of tourists attraction, but the pure level of tourists complex is defined by adverse socio-economic factors, such as:

- absence of regional governmental managing system
- imperfection of standard-legal base;
- insufficiency of methodical, organizational, information and material support from the government;
- slow rates of investments into development of material resources of tourism;
- nonconformity with international standards

на персонал на основе использования экономических законов. Эффективность экономических методов управления определяется формой собственности и ведения хозяйственной деятельности, принципами хозяйственного расчета, системой материального вознаграждения, рынком рабочей силы, рыночным ценообразованием, налоговой системой, структурой кредитования и т.п. Наиболее распространенными формами прямого экономического воздействия на персонал являются: хозяйственный расчет, материальное стимулирование и участие в прибылях через приобретение ценных бумаг (акций, облигаций) организации.

Вывод. Исходя из проведенных исследований, можно сделать следующие теоретические выводы. Обобщение опыта управленческой деятельности позволяет сформулировать главную цель системы управления персоналом: обеспечение кадрами, организация их эффективного использования, профессионального и социального развития. В соответствии с этим формируется система управления персоналом предприятия. В качестве базы для ее построения могут использоваться методы, разработанные наукой и апробированные практикой.

Библиографический список

1. Егоршин А. Управление персоналом// НИМБ. -1997. – С. 65-67.
2. Кабушкин И. Основы менеджмента//Новое знание. - 2009. - 11-е изд., испр. - С. 95-97.
3. Федосеев В., Капустин С. Управление персоналом организации//Экзамен. – 2004. – 68-69.

ЗЛОБИН.В.В., ст.гр. ЭПЭК-11

Науч. руков.: Ровт Э.П., ассист.

ГВУЗ "Донецкий национальный технический университет",

г. Донецк

THE ANALYSIS OF CURRENT TOURISM BRANCH CONDITION OF UKRAINE

The short characteristic of current tourism branch condition of Ukraine is given. Negative and positive factors of its developing are identified

Дана краткая характеристика современного состояния туристической отрасли Украины, выявлены позитивные и негативные факторы его развития.

Relevance. In the world economy tourism is the third branch at the amount of income. Incomes in tourism are always accompanied by incomes in

- ✓ зміну рівня цін на необхідні матеріали та ресурси,
- ✓ розвиток законодавчої бази.

Нестабільне економічне становище в Україні істотно впливає на прибутковість підприємств. Тому, для того, щоб зрозуміти глобальність проблеми, треба розглянути і проаналізувати рівень ефективності діяльності підприємств в Україні і Донецькій області, а також динаміку частки збиткових підприємств на прикладі Донецького регіону за 2008 – 11 роки (таблиця 1-2) [5].

З вище наведених таблиць можна зазначити, що в період з 2008-09 роки в Україні спостерігається загальна збитковість підприємств, що свідчить про нерациональне формування і розподіл прибутку суб'єктами господарювання, але починаючи з 2010 року спостерігається позитивний результат діяльності підприємств, тобто чистий прибуток підприємств в Україні у 2010 році склав 13906,1 млн.грн, а у 2011 - 55065,6 млн.грн. У Донецькій області теж спостерігається достатньо нестабільна ситуація. На основі аналізу динаміки частки збиткових підприємств можна зробити висновок, що незважаючи на позитивні тенденції останнього півріччя від половини до третини Донецьких підприємств є збитковими.

Все вище зазначене характеризує недостатньо високий рівень ефективності формування і розподілу прибутку, як в Україні у цілому, так і в Донецькому регіоні зокрема. Таким чином, з метою даних проблем розроблено ряд рекомендацій щодо удосконалення управління прибутком, що є загальноприйнятими для підприємств будь-якого регіону в Україні.

По-перше: необхідно застосовувати планування прибутку шляхом використання податкового планування. Це дає можливість підприємствам не зменшувати податкові зобов'язання, а більш ефективно планувати фінансові потоки, ефективність інвестиційної діяльності, збільшити вплив підприємства в своєму сегменті ринку, створити максимально ефективну систему управління виробництвом, планування та аналізу, що, в свою чергу, впливатиме на максимальне збільшення реальних фінансових результатів і позицій підприємства на макроекономічному рівні.

По-друге: застосування контролінгу, як комплексного інструменту управління прибутком підприємства. Використання спеціальних методів та інструментів, які спрямовані на підтримку менеджменту підприємств і включає інформаційне забезпечення, планування, координацію, контроль і внутрішній консалтинг.

По-третє: поліпшити маркетингові дослідження підприємства. Це дасть можливість швидко реагувати на зміни зовнішнього середовища, що в перспективі позитивно позначиться на діяльності підприємства. Підприємству необхідно вивчати та аналізувати зміни ринкового механізму регулювання формування і використання прибутку підприємства, так як попит і пропозиція на товарному і фінансовому ринках формують рівень цін на продукцію, вартість залучення кредитів,

прибутковість окремих цінних паперів, середню норму прибутковості капіталу, що безпосередньо впливає на прибутковість підприємства.

Висновки. Сьогоднішня соціально-економічна ситуація в економіці світу і в Україні має достатньо нестабільні характеристики, це необхідно враховувати при організації сучасної системи управління прибутком. В перспективі слід також приділити особливу увагу питанням формування собівартості підприємства, як важливого чинника, що впливає на рівень привабливості підприємства.

Бібліографічний список

1. Балабанов И.Т. Финансовый анализ и планирование хозяйствующего субъекта. – 2-е изд. доп. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 208 с.
2. Поддєрьогіна А.М. Фінансовий менеджмент: Підручник / За ред. А.М. Поддєрьогіна. — К.: КНЕУ, 2005. — 627 с.
3. Беннет Р. Секреты эффективного управления Effective management.: Пер. с англ. – М.: ЛОРИ, 1999. – 216 с.
4. Бланк И.А. Управление прибылью. – Киев: НикаЦентр, Эльга, 1998. – 544 с.
5. www.ukrstat.gov.ua.

БОЦМАН А.С., ст.гр. ЗЕД-11нм
Наук. керів.: Малишко О.В., к.е.н, доц.
ДВНЗ "Донецький національний технічний університет",
м. Донецьк

АЗІЙСЬКА ПРАКТИКА СТРАХУВАННЯ ВАЛЮТНИХ РИЗИКІВ ЕКСПОРТЕРІВ ТА ІМПОРТЕРІВ

Вивчена азійська практика страхування валютних ризиків та проаналізовані тенденції її розвитку.

Актуальність. У сучасних умовах непрогнозованих коливань обмінних курсів валют виникають втрати або вигоди для контрагентів у міжнародних економічних операціях. Управління валютними ризиками підприємств-учасників зовнішньоекономічної діяльності останнім часом набуває все більшої актуальності. Підприємство, в обороті якого значну частину займають угоди в іноземній валюті, є досить чутливим до валютного ризику. Це означає, що рух коштів підприємства залежить від зміни валютних курсів. Важливо не тільки, щоб підприємство мало виробниче зростання, а й уміло вчасно передбачати валютні ризики та правильно їх страхувати.

управленческого персонала.

Конечной целью использования оценок должно быть укомплектование предприятия высококвалифицированным персоналом и повышение эффективности его работы.

Максимальная эффективность деятельности управленческого персонала будет достигнута только при комплексном использовании всех методов управления (рис. 1), т.к., делая упор на один конкретный метод, теряется эффективность действия других методов, т.е. цели организации не будут достигнуты должным образом.



Рисунок 1. Схема управления персоналом на предприятии

Объективной основой использования административных методов являются организационные отношения, составляющие часть механизма управления. Они оказывают прямое воздействие на управляемый объект через приказы, распоряжения, оперативные указания, контроль над их выполнением и т.д. Эти методы регламентируются правовыми актами трудового и хозяйственного законодательства. В рамках организации возможны три формы проявления организационно-административных методов: обязательные предписания, согласительные, рекомендации и пожелания. В общем виде система административных методов управления может быть представлена как совокупность двух равнозначных элементов: воздействие на структуру и на процесс управления [2].

Социально-психологические методы - это способы осуществления управленческих воздействий на персонал, базирующиеся на использовании закономерностей социологии и психологии. Объектом воздействия этих методов являются группы людей и отдельные личности. По масштабу и способам воздействия эти методы можно разделить на две основные группы: социологические методы, которые направлены на группы людей и их взаимодействия в процессе производства (внешний мир человека); психологические методы, которые направлены на личность конкретного человека (внутренний мир человека) [1].

Экономические методы управления являются способами воздействия

практического применения современных форм управления персоналом.

Управление человеческими ресурсами представляет собой один из компонентов управления организацией, одинаково важным наряду с управлением материальными и финансовыми ресурсами. Однако, в силу присущей специфики, управление персоналом представляет собой особый вид управленческой деятельности, для которой необходим творческий подход, индивидуализация и учет долгосрочной перспективы при принятии всех решений.

В настоящее время нет единого подхода к оценке эффективности системы управления персоналом. Это связано с тем, что само понятие такой системы в Украине появилось недавно, а также со сложностью и многоаспектностью проблемы. Отсутствие обоснованной концепции эффективности системы управления персоналом делает проблему актуальной как для теории, так и для практики.

Цель исследования. Определение главной цели системы управления предприятием и разработка предложений по повышению эффективности системы управления персоналом предприятия.

Основная часть. Персонал организации – это один из видов ресурсов предприятия. Он отличается от других (финансовых, материальных, сырьевых) тем, что работник имеет право отказаться от условий, на которых его собираются использовать, вести переговоры об уровне оплаты труда, переучиваться другим профессиям, участвовать в забастовках, увольняться по собственному желанию, решать, какие профессии являются социально неприемлемыми. В целом персонал не может рассматриваться как однородная субстанция, каждый работник имеет индивидуальные мотивы и ценности.

Оценка труда производственного и управленческого персонала получила широкое распространение на предприятиях, начиная с 70-х годов XX века, и построена на системе баллов. В 1989 г. научно-исследовательским институтом труда (г. Москва) были выданы методические рекомендации, которые послужили основой для совершенствования практики оценки персонала на основе системы баллов.

Главная идея этой оценки - количественно выразить с помощью баллов существенные характеристики как работника, так и работы, которую он выполняет. Используя в совокупности полученные результаты по всем направлениям, можно осуществить комплексную оценку работника и его работы. Результаты оценки должны учитываться в процессе перемещения кадров. Здесь необходимо соблюдать соответствие результатов оценок относительно повышения или понижения работников на должности, квалификационному разряду, а также с учетом их интересов, способностей и возможностей.

Сущность и задачи оценки персонала должны быть доступными и понятными основному составу работников как производственного, так и

На сьогоднішній день саме азійські країни показують найбільші темпи росту експортно-імпортних операцій.

Питання у сфері управління валютними ризиками відображені у працях таких відомих закордонних вчених-економістів, як: Пол Кругман, Перар Жозет, Сурен Лізелотт, Максимо Енг, Леві Мауріс, Ендрю Крокетт, Морріс Голдстайн, Майкл Мусса, Пол Массон, Джон Вільямсон та інші; та вітчизняних вчених науковців та практиків: Т.А. Важеєвської, А.С. Гальчинського, В.М. Галь, В.М. Гейця, А.А. Грищенка, С.Ю. Михайличенка, В.І. Міщенко, А.М. Мороза, Л.О. Примостки, М.І. Савлука, П.М. Сенища, О.М. Сохацької, В.М. Федосова, В.А. Ющенко, С.О. Яременка та інших.

Мета дослідження. Аналіз азійської практики страхування валютних ризиків експортерів та імпортерів.

Основна частина. Азійська практика страхування валютних ризиків експортерів та імпортерів базується, в першу чергу, на таких загальноприйнятих методах страхування валютних ризиків, як валютні застереження, форварди, ф'ючерси, операції своп та спот, але при цьому кожна з цих країн має свої специфічні особливості.

Так, у Малайзії наряду з вищезгаданими можна спостерігати досить незвичний інструмент, який іменується Золотим Динаром. У 2001 році малайзійським прем'єр-міністром Махітиром Мохаммадом був ініційований проект системи розрахунків золотом. Цей проект мав мету об'єднати країни, валюти яких не приймають участі у котируванні валютних деривативів, таких, як Малайзія, Таїланд, Індонезія, Філіппіни, Індія та інші.

Країна	Внутрішній ринок валютних деривативів	Доступ нерезидентів до ринку валютних деривативів	Зовнішній ринок
Китай	До 12 місяців	Заборонено	Ліквідний
Гонконг	Ліквідний	Обмежень не існує	Відсутній
Індонезія	Ліквідний	Дозволяється хеджування основної суми та купонних платежів	Ліквідні валютні деривативи, що не підлягають поставці
Корея	Ліквідний	Дозволяється хеджування основної суми та купонних платежів	Ліквідні валютні деривативи, що не підлягають поставці
Малайзія	До 12 місяців	Дозволяється хеджування основної суми та купонних платежів в місцевих банках	Відсутній
Філіппіни	Ліквідний	Вимагається попередній дозвіл	Ліквідні валютні деривативи, що не підлягають поставці
Сінгапур	Ліквідний	Дозволяється хеджування основної суми та купонних платежів	Неліквідні валютні деривативи, що підлягають поставці
Таїланд	Ліквідний	Дозволяється хеджування основної суми та купонних платежів	Неліквідні валютні деривативи, що підлягають поставці

Рисунок 1. Огляд інструментів хеджування валютних ризиків в Азії [2]

У даній моделі золото використовується як засіб міні замість національних валют, а ціни експорту та імпорту котируються у вазі золота.

Важливо, що в цій схемі золото використовується саме для визначення ціни, а не для забезпечення національних валют, що і відрізняє її від золотого стандарту, адже інструментами, забезпеченими золотом, значно легше маніпулювати, що і було причиною краху золотого стандарту [1].

Залежно від розвиненості банківської та біржової системи кількість інструментів страхування валютних ризиків може змінюватись. Це можна побачити на прикладі Індії. Ступінь державного втручання постійно зменшується, що відображається у збільшенні обороту і ліквідності іноземних валют на ринках деривативів, хоча використовуються здебільшого короткострокові контракти (до одного року). Форварди та опціони користуються найбільшою популярністю. Спочатку тільки декілька конкретних банків мали право займатися торгівлею на цих ринках, однак зараз і корпорації мають право укладати валютні опціони. Виникнення нових деривативів і попит на них змушує Резервний Банк Індії переглядати існуючі обмеження.

Індійські компанії активно хеджують свої валютні ризики за допомогою форвардів, валютних і відсоткових свопів і різноманітних типів опціонів, таких як кол, пут, крос-валютний та бар'єрно-діапазонний опціони. Високий рівень використання форвардних контрактів обумовлюється відсутністю ф'ючерсної біржі рупії в Індії. Проте Дубайська біржа золота та цінних паперів у липні 2007 року випустила рупієво-доларові ф'ючерси, тим самим відкривши ще один шлях для хеджування [3].

Розглянемо також досвід Китаю, в якому з 2004 р. здійснювалось поступове введення національних валютних деривативів. Ринок розпочав своє існування в 2005 р. з поступового введення форвардів, торгівля якими могла здійснюватись обмеженим колом установ. Після 6 місяців такої торгівлі, ринковим гравцям була дозволена торгівля іншими продуктами, такими як валютні свопи.

Загалом, наразі простежується тенденція щодо активізації участі нерезидентів в торгах на місцевих ринках валютних деривативів, так як вони привносять в ринок більшу ліквідність, а тому і більшу ефективність. Ситуація на азійських ринках, що знаходяться на стадії становлення ринкової системи, відображена в даних рис.1.

На цих ринках, крім одного випадку (Китаю), нерезиденти можуть здійснювати свої операції з хеджування.

як технологічну сировину та енергетичне паливо. З цих потенційно можливих напрямів використання метану найбільш перспективним визнається спалювання його в енергетичних установках з метою одержання теплової енергії. Це обумовлюється, насамперед, наявністю споживачів, які близько розташовані до джерел виникнення газу (котельні шахт, сушильні установки збагачувальних фабрик, підприємства комунального господарства).

Таким чином, можна зробити висновок, що головною проблемою вугільної промисловості України є саме те, що собівартість продукції дуже висока. Для рішення цієї проблеми існує багато засобів, найбільш значущі такі: оновлення шахтного фонду, переробка відходів, використання шахтного метану та ін.. Але для здійснення усіх цих засобів необхідні зусилля як вугледобувних підприємств, так і держави вцілому.

Бібліографічний список

1. Янко С.В. Состояние и перспективы приватизации угледобывающих предприятий в Украине/С.В. Янко//Уголь Украины. – 2007. - №1 - С. 17.
2. Новікова О.Ф. Особливості функціонування вугільної галузі в умовах економічної кризи та напрями подолання негативних наслідків її прояву/О. Ф. Новікова//Уголь Украины. – 2009. - №2 - С. 80-83.
3. Ивашин В.М. Этапы становления и развития шахтного фонда угольной промышленности Украины в XX и XXI вв./В. М. Ивашин//Уголь Украины. – 2008. - №11 - С. 26-27.

ДОЛГИХ С.И., ст.гр. ЭПЭК-11
Науч. руков.: Ровт Э.П., ассист.
ГВУЗ "Донецкий национальный технический университет",
г. Донецк

УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Проанализирована система управления персоналом в целом, сформулирована главная цель системы управления персоналом на предприятии.

Актуальность. Актуальность выбранной темы обусловлена тем, что эффективное управление персоналом становится важным фактором, способным привести к усилению конкурентных преимуществ хозяйствующих субъектов. В условиях развития рыночных отношений особое значение придается повышению уровня работы с персоналом и ее постановке на прочный научный фундамент, использованию накопленного в течение многих лет отечественного и зарубежного опыта, вопросам

- незадовільний розвиток потужностей із-за систематичного недовиделення капітальних вкладень;

- не проведення в галузі програм нового будівництва, реконструкції та технічного переозброєння.

У вугільній промисловості на собівартість продукції впливають численні фактори, особливо такі, які прямо або побічно пов'язані з природними умовами. З числа природних, виробничих і соціальних факторів найбільший вплив на рівень собівартості видобутку вугілля чинять: ступінь використання виробничих потужностей шахт і очисних вибоїв; глибина розробки родовищ (особливо на горизонтах глибиною 600 м і більше); рівень ефективності застосовуваної механізації гірських робіт; питома протяжність гірничих виробок; випереджальне зростання вартості основних фондів, особливо з активної частини, порівняно з підвищенням видобутку вугілля.

До джерел зниження собівартості відносяться: підвищення продуктивності праці; раціональне використання допоміжних матеріалів, палива та енергії; поліпшення використання обладнання; скорочення витрат на обслуговування, управління виробництвом і на збут продукції. Ці джерела постійні і значущість їх зростає під дією насамперед інтенсифікації виробництва на основі прискорення науково-технічного прогресу, вдосконалення організації виробництва праці, зростання обсягів виробництва і т.і.

Вірним шляхом зниження собівартості є також переробка відходів вугільної промисловості. Ефективне, раціональне використання відходів промисловості в умовах інтенсифікації економіки, курсу на всіляку економію матеріальних і паливно-енергетичних ресурсів є найважливішим народногосподарським завданням. Між тим все ще зберігається розрив між можливим і фактичним використанням відходів промислового виробництва. Одна з причин такого становища - відсутність досить точної економічної порівняльної оцінки ефективності використання традиційних матеріалів і матеріалів та виробів з вторинної сировини і пов'язана з цим недостатня зацікавленість підприємств і відомств у використанні відходів, внаслідок цього загальний обсяг використання вторинних продуктів становить лише 5-6% від їх виходу.

Існує також варіант використання шахтного метану. Рішення проблеми використання попутного газу - шахтного метану обумовлюється причинами соціального, економічного та екологічного характеру. При уловлюванні та використанні шахтного метану забезпечуються безпечні умови праці на шахтах, економиться первинне енергетичне паливо, знижується собівартість видобутку вугілля і скорочуються штрафи за забруднення навколишнього середовища. Шахтний метан містить такі хімічні елементи, як водень і вуглець, він також має відносно високу теплоту згорання. Перераховані властивості дозволяють розглядати його

	Гру.01	Гру.04	Гру.07	Чер.10
Похідні інструменти в позабіржовому обігу				
Валютні форварди та валютні свопи	10335.7	14951.2	29143.7	31965.7
Валютні опціони	2470.1	6115.0	12747.9	14710.0
Похідні інструменти в біржовому обігу				
Валютні ф'ючерси	65.6	103.5	158.5	175.9
Валютні опціони	27.4	60.7	132.7	190.6

Рисунок 2. Світові обсяги зобов'язань по похідним інструментам в позабіржовому та біржовому оборотах (млрд. дол. США) [4]

Підсумовуючи цей підрозділ, варто надати наступний рис. 2, який містить дані щодо обсягів зобов'язань по похідним інструментам на біржах та в режимі позабіржових торгів. З цих даних ясно, що позабіржові контракти займають провідну позицію в загальних обсягах торгів, і їх кількість швидко збільшується.

Висновки. Таким чином, в азійській практиці використовуються загальноприйняті методи страхування валютних ризиків. Залежно від розвиненості банківської та біржової системи, національних особливостей види та кількість інструментів страхування валютних ризиків можуть змінюватися. На азійському ринку простежується тенденція щодо активізації участі нерезидентів в торгах на місцевих ринках валютних деривативів. Позабіржові контракти у порівнянні з біржовими займають провідну позицію в загальних обсягах торгів, і їх кількість швидко збільшується.

Бібліографічний список

1. A.K.M. Meera Hedging Foreign Exchange Risk with Forwards, Futures, Options and the Gold Dinar: A Comparison Note // International Islamic University Malaysia: Department of Business Administration. – 2005. – P.18.
2. BIS Asian bond markets: issues and prospects // Bank of International Settlements Papers. – 2010.
3. A.Sivakumar, R.Sarkar Corporate Hedging for Foreign Exchange Risk in India // Indian Institute of Technology: Industrial and Management Engineering Department. – 2008. - P.17.
4. BIS FX derivatives // Bank of International Settlements Papers. – 2010.

ЧУДНЕЦОВА М.В., 0503А
Науч. руков.: Лысенко К.В., к.э.н., доц.,
ГВУЗ "Донецкий национальный университет",
г. Донецк

АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ КОМПАНИИ КАК ЭЛЕМЕНТ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА НА ПРИМЕРЕ ТНК «PROCTER&GAMBLE»

Проведен анализ эффективности деятельности ТНК Procter&Gamble и финансовой отчетности за отчетный период; дана оценка финансовой устойчивости компании, в частности оптимальности соотношения собственного и заемного капитала предприятия.

Актуальность. Проблемы формирования ТНК и определение их влияния на национальную и мировую экономику являются одними из наиболее значимых в условиях интенсификации мировых связей. При этом, важную роль при оценке эффективности деятельности ТНК играет анализ финансовой отчетности за отчетный период.

Цель исследования. Дать оценку результатам эффективности деятельности ТНК Procter&Gamble за отчетный период и ее текущего финансового положения.

Теоретической базой исследования являются труды западных ученых таких, как Дж. Гейлбрейт, Дж. Даннинг, М. Портер, Ч. Киндлбергер и др., а также отечественных экономистов таких, как А.С. Булатов, О.С. Киреев, Л.И. Красавина, Ю.В. Макогон, В.П. Будкин, С.Е. Борисова, Т.В. Орехова, О.В.Гаврилюк, В.Е. Новицкий, Ю.М. Пахомов, Д. Г. Лукьяненко и др.

Основная часть. Procter&Gamble (P&G) — американская корпорация, один из лидеров мирового рынка потребительских товаров; занимает 26 место в списке Fortune 500 (2011 год) и является одной из ведущих компаний США по объему прибыли (2011 г. – 11,797 млрд. долл. США) и рыночной капитализации (2012 г. - 186,13 млрд. долл. США). P&G является крупнейшим в мире рекламодателем (затраты на рекламу превышают 8 млрд. долл. США); ежегодно инвестирует почти 2 млн. долл. США в усовершенствование и создание новой продукции, что является наибольшим показателем среди компаний-производителей продукции широкого потребления в мире.

Одна из важнейших характеристик финансового состояния предприятия — стабильность его деятельности с позиции долгосрочной перспективы. Она связана, прежде всего, с общей финансовой структурой предприятия, степенью его зависимости от кредиторов и инвесторов.

Коэффициент финансовой автономии (независимости) коэффициент характеризует долю собственных средств предприятия в общей сумме

МАКСИНА К.В., ст. гр. ЕПЕК–11м
Наук. керів.: Кучер А.Т., к.т.н., доц.
ДВНЗ "Донецький національний технічний університет",
м. Донецьк

ЗНИЖЕННЯ СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ, ЯК ГОЛОВНА ПРОБЛЕМА ВУГЛЕДОБУВНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Вугільна галузь завжди функціонувала у скрутних умовах, а кризовий стан економіки та зниження у великих обсягах держпідтримки з одночасним різким зниженням попиту на вугільну продукцію сформували реальні загрози для її подальшого розвитку. Ці обставини перешкоджають нормальному функціонуванню вугільної галузі, обумовлюють поглиблення негативних наслідків кризи та виникнення нових.

Головною метою цієї статті є аналіз сучасних проблем вугледобувних підприємств України.

Шахти України входять у число найбільш глибоких, найбільш небезпечних і найменш економічних у світі. Як правило, розробляються вугільні пласти потужністю менше 1 метра, значна частина їх залягає на глибині понад 700 метрів і має високий вміст метану.

Витрати підприємства складаються з усієї суми його витрат на виробництво продукції і її реалізацію. Ці витрати, виражені в грошовій формі, знаходять відображення в собівартості продукції.

Собівартість промислової продукції, виражена в грошовій формі – це поточні витрати підприємства на виробництво й реалізацію продукції, відшкодування яких здійснюється на рівні вугледобувного підприємства для простого відтворення його потужності.

У вугільній промисловості витрати праці на 1 т видобутку вугілля значно вищі, ніж в інших галузях промисловості на одиницю продукції. Тому у собівартості вугілля основна питома вага припадає на заробітну плату. В той же час в собівартості вугілля відсутні витрати на сировину та основні матеріали, так як при його видобутку споживаються тільки допоміжні матеріали.

Під впливом технічного прогресу структура собівартості вугілля змінюється: збільшується частка амортизаційних відрахувань і енергетичних витрат, зменшується частка заробітної плати з відрахуваннями.

Знаючи питому вагу окремих елементів витрат, можна визначити головні напрямки зниження собівартості вугілля. Чим більше питома вага того чи іншого елемента витрат, тим більше уваги слід звернути на виявлення резервів зниження витрат з цього елемента.

На сьогоднішній день значний вплив на собівартість вугілля має старіння шахтного фонду. Причин старіння шахтного фонду дві:

управленческих решений.

Библиографический список

1. Глухов Е.В. Эффективное управление организацией как социальной системой/ Е.В.Глухов, Д.В. Елисеев [Электронный ресурс] // Социальные проблемы. — 2008. — №1. — Режим доступа к журналу: http://www.socprob.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=56:2012-01-19-16-38-10&catid=34:-q-q-2008-1.
2. Организация [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://ru.wikipedia.org/wiki/Организация>.
3. Менеджмент, управление. Виды менеджмента и их особенности [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.upravlenie24.ru/>
4. Янг С. Системное управление организацией /С. Янг; пер. с англ. — М.: «Советское радио». — 1972. — 456 с.
5. Воронцова Г.В. Основные направления адаптации системы управления предприятием в конкурентной среде [Электронный ресурс] // Г.В. Воронцова. — Режим доступа: http://science.ncstu.ru/articles/econom/2010_10/34.pdf/file_download.
6. Алексеев А.Н. Исследование систем управления. Учебный курс [Электронный ресурс] // А.Н. Алексеев. — Режим доступа: http://ecollege.ru/xbooks/xbook192/book/index/index.html?go=part-003*page.Htm.
7. Алексеева М.Б. Основы теории систем и системного анализа: Учебн. пособ. / М.Б. Алексеева, С.Н. Балан. — СПб.: СПГИЭУ. — 2002. — 55 с.
8. Игнатъева А.В. Исследование систем управления: Учебн. пособ. / А.В. Игнатъева, М.М. Максимцов. — М.: ЮНИТИ-ДАНА. — 2000. — 157 с.
9. Ю.И. Ребрин. Управление качеством: Учебное пособие. — Таганрог: ТРТУ. — 2004. — 174 с.
10. Оспанова С.Б. Проектирование систем управления / С.Б. Оспанова, А.А. Кайгородцев // Вестник КАСУ. — 2006. — №4. — С. 32-38.
11. Труфанов С.В. Информационные системы управления бизнес-процессами предприятия / С.В. Труфанов [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://online.rae.ru/466>.

средств, авансированных в его деятельность

$$k_{\text{авт}} = \frac{\text{Собственный капитал}}{\text{Всего источников средств}}$$

Коэффициентом, обратным коэффициенту финансовой автономии является коэффициент финансовой зависимости

$$k_{\text{зав}} = \frac{\text{Всего источников средств}}{\text{Собственный капитал}}$$

Коэффициент финансового риска показывает соотношение привлеченных средств и собственного капитала

$$k_{\text{ф.р.}} = \frac{\text{Привлеченные средства}}{\text{Собственный капитал}}$$

Коэффициент маневренности собственного капитала показывает, какая часть собственного оборотного капитала находится в обороте, а какая капитализирована

$$k_{\text{ман}} = \frac{\text{Собственные оборотные средства}}{\text{Собственный капитал}}$$

Таблица 1

Расчет коэффициентов капитализации по “Procter&Gamble”

Показатели	Значение показателей по годам				
	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.
1. Коэффициент финансовой автономии	0,4837	0,4826	0,4701	0,4793	0,4915
2. Коэффициент финансовой зависимости	2,0673	2,0720	2,1273	2,0862	2,0346
3. Коэффициент финансового риска	1,0673	1,0720	1,1273	1,0862	1,0346
4. Коэффициент маневренности собственного капитала	0,9361	0,9304	0,9314	0,9268	0,9278

Анализ коэффициентов таблицы 1. Коэффициент финансовой автономии, ТНК Р&G в течение 5 лет колеблется около критического значения 0,5, с 2009 г. постепенно увеличивается, что показывает финансовую устойчивость и независимость от внешних кредиторов.

Критическое значение коэффициента финансовой зависимости — 2. Рост этого показателя в динамике означает увеличение доли заемных средств в финансировании предприятия, следовательно, и утрату финансовой независимости. Т.о. до 2009 г. наблюдалась отрицательная тенденция, однако уже 2010-11 г. данный коэффициент показывает снижение до значения 2,0346.

Коэффициент финансового риска показывает, сколько единиц привлеченных средств приходится на каждую единицу собственных. Рост показателя в динамике свидетельствует об усилении зависимости предприятия от внешних инвесторов и кредиторов, и наоборот. Т.о. анализируя данные, можно отметить превышение данных коэффициентов критического значения, равного 1, однако в динамике заметно снижение (так, в 2011 г. он составляет 1,0346 в сравнении с 1,1273 в 2009 г.).

Коэффициент маневренности собственного капитала должен быть достаточно высоким, чтобы обеспечить гибкость в использовании собственных средств предприятия, поэтому динамика увеличения данного коэффициента в последние 2 года является положительной для деятельности компании P&G.

Рассмотрение коэффициентов покрытия также играет важную роль при оценке финансовой устойчивости предприятия. Коэффициент структуры покрытия долгосрочных вложений

$$K_{п.д.в.} = \frac{\text{Долгосрочные пассивы}}{\text{Необоротные активы}}$$

В подгруппу коэффициентов структуры долгосрочных источников финансирования входят два взаимодополняющих показателя: коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств и коэффициент финансовой независимости капитализированных источников:

$$k_{д.п.з.} = \frac{\text{Долгосрочные обязательства}}{\text{Собственный капитал} + \text{Долгосрочные обязательства}};$$

$$k_{ф.н.д.} = \frac{\text{Собственный капитал}}{\text{Собственный капитал} + \text{Долгосрочные обязательства}};$$

Таблица 2

Расчет коэффициентов покрытия по “Procter&Gamble”

Показатели	Значение показателей по годам				
	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.
Коэффициент структуры покрытия долгосрочных вложений	5,4807	4,8751	4,7497	4,7487	4,4883
Коэффициенты структуры долгосрочных источников финансирования					
Коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств	0,2593	0,2534	0,2458	0,2579	0,2447
Коэффициент финансовой независимости капитализированных источников	0,7406	0,7466	0,7542	0,7420	0,7553

- снизить общие затраты предприятия при закупках материалов и поставках товаров;

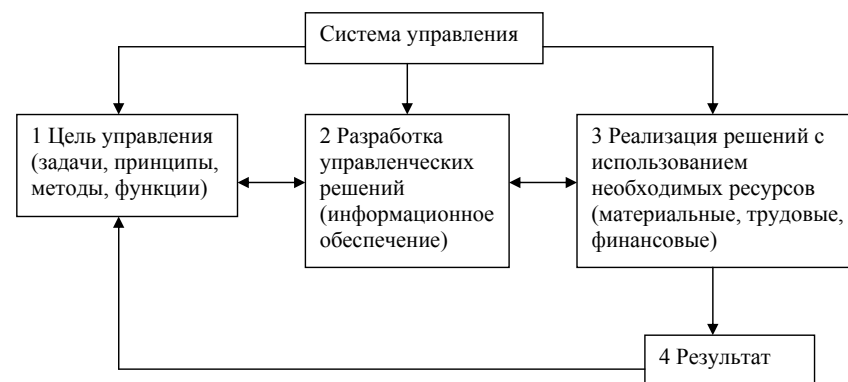


Рисунок 1. Последовательность формирования эффективной системы управления

- повысить скорость товарооборота;
- свести имеющиеся товарные излишки к минимуму;
- разнообразить ассортимент продукции;
- улучшить качество продукции;
- выполнить заказы в срок и повысить общее качества обслуживания покупателей.

Информационные системы выполняют технологические функции по накоплению, хранению, передаче и обработке информации. Автоматизация, позволяющая повысить эффективность деятельности, предполагает решение таких задач: сбор, обработка, анализ, хранение и представление данных о деятельности организации в виде, удобном для принятия управленческих решений.

Следует также отметить, что организация – это мягкая система, основным элементом которой является персонал [1]. Установление разумного между целями организации и личными целями работающего в ней персонала на сегодняшний день является необходимым условием для существования и развития любой деятельности, а также повышения эффективности всей системы управления.

Выводы. Любая организация как сложная система требует адекватной стабильной эффективной системы управления, направленной на достижение целей организации посредством получения ожидаемого результата. Информационные системы занимают важное место в системе управления в целом, обеспечивая базу для принятия и реализации всех

- совокупность действий для согласования деятельности людей [7].

Также в научных работах отмечается, что система управления является сложной, представляет собой множество элементов, объединенных в единое целое, причем целое организационно сложное [8].

Необходимо отметить, что для успешного управления необходимо учесть следующие факторы влияния на систему управления:

- рынок сбыта производимой продукции и вида услуг;
- рынок поставщика или потребителя исходных материалов;
- финансовый рынок;
- рынок труда;
- окружающая природная среда [9].

Принцип создания системы управления предприятием заключается в том, чтобы провести разделение труда по вертикали, которое осуществляется путем делегирования линейных полномочий сверху вниз по уровням управления, сформированным при построении структуры предприятия. В результате в структуре определяются субъекты и объекты управления.

Система управления должна соответствовать таким параметрам [10]:

- 1) обладать высокой гибкостью производства;
- 2) быть адекватно сложной технологией производства, требующей совершенства новых видов контроля, организации и разделения труда;
- 3) учитывать серьезную конкуренцию на рынке товаров и услуг;
- 4) учитывать требования к уровню качества обслуживания потребителей и времени выполнения договоров;
- 5) учитывать изменение структуры издержек производства;
- 6) принимать во внимание необходимость учета неопределенности внешней среды.

Для оценки эффективности системы управления сравниваются полученные и ожидаемые результаты деятельности организации. Полученные результаты должны свидетельствовать о достижении поставленной цели. Логика формирования эффективной системы управления представлена на рис. 1.

Как видно из рис.1, для достижения цели на основе информационного материала принимаются решения, которые реализуются персоналом организации. Действия персонала способствуют получению определенного результата, который должен отвечать цели управления.

Важным элементом в обеспечении эффективной системы управления организацией является внедрение информационных систем для оптимизации управления бизнес-процессом [11]. Для упрощения управления предприятием, прежде всего финансового, необходимо иметь эффективную информационную систему, включающую функции планирования, управления и анализа. Использование информационной системы позволит:

Анализ коэффициентов таблицы 2. Снижение коэффициента структуры покрытия долгосрочных вложений в динамике (с 5,4807 в 2007 г. до 4,4883 в 2011 г.) свидетельствует об ослаблении зависимости предприятия от внешних инвесторов. Благоприятно понижение коэффициента долгосрочного привлечения заемных средств и одновременное повышение коэффициента финансовой независимости капитализированных источников. Т.о. можно отметить, что благодаря эффективно разработанной стратегии компании P&G наблюдается экономический рост.

Вывод. Таким образом, проанализировав аналитические показатели финансовой отчетности компании P&G можно отметить, что в 2008-09 гг. в связи с кризисными явлениями показатели ухудшились, в 2010-11 гг. наблюдается восстановление нормального функционирования ТНК, при этом, и во время экономического кризиса показатели эффективности деятельности колебались в пределах нормы, в отдельных случаях превышая критические значения.

Библиографический список

1. Бальжинов А.В., Михеева Е.В. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Учебное пособие. - Улан-Удэ: Изд-во ВСГТУ, 2009. - 119 с.
2. P&G_Annual Report 2008 / Режим доступа: [http://www.pg.com/en_US/downloads/investors/annual_reports/2008/PG_2011_AnnualReport.pdf].
3. P&G_Annual Report 2011 / Режим доступа: [http://www.pg.com/en_US/downloads/investors/annual_reports/2011/PG_2011_AnnualReport.pdf].
4. Fortune 500 / Режим доступа: [http://money.cnn.com/magazines/fortune/fortune500/2011/full_list/].

СЕЛЕЗНЕВА О.В., ст. гр. ЭТЭК-11м

Науч. руков.: Мизина Е.В., к.э.н., доц.

ГВУЗ "Донецкий национальный технический университет",

г. Донецк

ИЗНОС ОСНОВНЫХ ФОНДОВ КАК ФАКТОР СНИЖЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ УГОЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Рассмотрено состояние шахтного фонда Украины, проанализированы факторы снижения эффективности функционирования угольной промышленности и влияние износа основных фондов на данный процесс.

Актуальность. В связи с особой важностью проблемы

энергообеспеченности государства сегодня актуальными становятся вопросы возрождения угольной промышленности путем либо строительства новых шахт, либо проведения реконструкции действующего шахтного фонда, либо освоения резервных запасов угля с учетом их эксплуатационных запасов [1]. На протяжении многих лет производственные мощности угольной промышленности постоянно снижаются вследствие систематического уменьшения объемов инвестиций в угольную промышленность, поэтому состояние шахтного фонда Украины оценивается как критическое.

Политическая нестабильность, неэффективное управление привели к росту в Украине количества убыточных промышленных предприятий с 39% в 2008 г. до 41% в 2009 г. [2]. Рентабельность операционной деятельности предприятий имеет волнистую динамику. Ее максимальное значение 5,8% приходится на 2006-07 гг., а минимальное - 1,7% на 2009 г. Очень необходимое, в таком случае, системное обновление технико-технологической структуры экономики требует не только большого желания владельца, а также масштабных инвестиций в основной капитал.

Важным перспективным научным направлением в области развития и повышения эффективности угольной промышленности в соответствии с энергетической стратегией Украины является формирование механизмов устойчивого развития угольных компаний, что, в первую очередь, связано с необходимостью поддержания их производственной мощности. Падение производственной мощности угольных компаний определяется в основном ухудшением горно-геологических условий разработки, снижением качества добываемого сырья, истощением запасов разрабатываемых месторождений, а также высокой степенью износа, моральным старением и выбытием из производства основных фондов [3].

В настоящее время эта проблема является одной из самых актуальных в угольной промышленности Украины. Неоднократно некоторые ее аспекты рассматривались во многих научных работах и статьях. Данной проблеме посвятили свои труды В.В. Агафонов, В.А. Абрамов, П.В. Шавров, В.В. Полянський, М.А. Гракова, В.П. Антонюк, Л.Н. Рассуждай.

Цель исследования. Выявление факторов снижения эффективности в угольной отрасли. Анализ состояния производственных фондов угольных предприятий Украины и теоретическое обоснование необходимости более интенсивного их обновления.

Основная часть. Несмотря на активное использование таких энергоносителей как нефть и газ, в Украине в настоящее время основной составляющей энергоснабжения страны является добыча угля, которая обеспечивает более 90% добычи энергоресурсов. Однако объемы добычи угля в Украине не удовлетворяют потребности экономики.

Начиная с 1994 года добыча угля в стране постоянно сокращалась и

БОДЯКИНА Е.А., ст.гр. МЭД-08

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

ГВУЗ "Донецкий национальный технический университет",
г. Донецк

СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

Рассмотрена сущность системы управления организацией: определены факторы влияния, принципы создания, параметры; обоснованы направления повышения эффективности управления.

Актуальность. Система управления организации построена для того, чтобы все протекающие в ней процессы осуществлялись своевременно и качественно. Изучение и совершенствование системы управления отдельной организации и государства способствует скорейшему достижению поставленных целей и задач.

Цель исследований. Характеристика системы управления организацией с целью повышения ее эффективности.

Основная часть. Организация – сложная открытая социотехническая система, которая рассматривается как комплекс мероприятий или действий, направленных на получение оптимальных условий для достижения какого-либо результата с привлечением наибольшей эффективности, производительности, качественности оказываемых услуг и, как правило, сопровождающихся уменьшением расходов на средства по достижению этой цели [1, 2]. Следует отметить, что система – это целое, созданное из частей и элементов, взаимодействующих между собой для целенаправленной деятельности, а управление – это процесс распределения и движения ресурсов в организации с заранее заданной целью, по заранее разработанному плану и с непрерывным контролем результатов деятельности [3].

Для слаженной работы всех элементов системы управления, к которым относят структуру, технику, функцию и методологию управления, используются определенные инструменты, среди которых можно выделить сбалансированную систему показателей. Суть этого инструмента заключается в выявлении и управлении факторами деятельности, которые приводят к достижению результата. Основными факторами, которыми следует управлять, являются финансы, рынок/клиенты, внутренние процессы, обучение и развитие [1].

Система управления рассматривается как:

- подсистема организации, состоящая из группы взаимодействующих людей [4];
- способ взаимодействия между субъектом и объектом управления [5];
- целое, состоящее из взаимодействующих элементов [6];

інформацію нескладно зібрати” [3].

Для забезпечення недекларативного, а дієвого функціонування системи якості на підприємстві необхідно додержуватись певних вимог щодо організації цього процесу. В [3] всебічно представлено основні вимоги до якості і екологічності у виробничій системі (табл. 1).

Для забезпечення екологічності продукції необхідно розробляти і впроваджувати в систему управління якістю підходи щодо оцінки негативних впливів виробів на навколишнє природне середовище протягом їх життєвого циклу. Це надасть змогу розробити заходи з мінімізації екологічних порушень.

Принципи і структура робіт з оцінки життєвого циклу продукції встановлені в міжнародних стандартах серії ISO 14040 і їх вітчизняному аналогу ДСТУ ISO 14040 “Екологічне керування. Оцінювання життєвого циклу. Принципи і структура” та ряді інших ДСТУ цієї серії. ОЖЦ безпосередньо може використовуватись у сфері розробки і удосконалення продукції, при стратегічному плануванні і визначенні пріоритетів, в маркетинговій сфері та інших. Єдиного підходу до проведення дослідження ОЖЦ не існує, тому підприємствам при практичному використанні слід проявляти гнучкість, самостійно визначати межі і ступень деталізації дослідження залежно від вимог, об’єкта, специфіки і сфери використання результатів [2].

Висновки. Таким чином, якість управління сьогодні – це фактор системної організації підприємства, що забезпечує його ринковий успіх, конкурентноздатність, це необхідна умова його економічного благополуччя. Системний підхід до функціонування системи управління якістю, з урахуванням принципів екологізації виробництва, дозволить створювати екологічно якісну і конкурентноздатну продукцію, забезпечивши прийнятні умови для всіх зацікавлених сторін.

Бібліографічний список

1. Котлер Ф. Маркетинг, менеджмент. Анализ, планирование, внедрение, контроль / Ф. Котлер; [пер с. англ.]. – СПб.: Изд-во “Питер”, 1999.
2. Руднева О.Ю. Використання показників екологічності в дослідженні життєвого циклу товару // Схід. Аналітично-інформаційний журнал. – 2008. – № 3 (87). – С. 39-42.
3. Торопцева А.Н. Экономический анализ системы менеджмента экологического качества промышленного предприятия: монография / А.Н. Торопцева, Б.И. Герасимов. – Тамбов: Изд-во Тамбов. ГТУ, 2006. – 148 с.

в 2000 г. вместе с добычей бурого угля составила всего 66,5 млн.т. В 2001 г. эта тенденция прекратилась. Но с 2002 г. опять наблюдается снижение объемов производства, что на сегодняшний день привело к кризису угольной отрасли [4].

На протяжении последних десятилетий энергетическая система, собственно её сырьевая база, характеризуется неустойчивостью. Добыча угля в Украине за последнее десятилетие значительно сократилась: если в 1994 году было добыто 139 млн. т, то в 2008-м - чуть больше 60 млн.т [5].

Снижение эффективности деятельности угледобывающих предприятий обусловлено, в первую очередь, следующими причинами:

- шахтный фонд Украины является одним из самых старых в мире. Износ основных фондов на шахтах составляет порядка 80%, что приводит к повышению аварийности, производственного травматизма и гибели шахтеров;

- недостаточно и в незначительных масштабах проводилась реконструкция шахт. Свыше двух третей из них вообще не подлежала реконструкции за всё время эксплуатации;

- за последние 15 лет не заложено ни одной новой шахты; капитальные вложения в поддержание и развитие Донецкого бассейна были заметно урезаны;

- негативно сказались недостаточно продуманные организационные перестройки в отрасли;

- значительное повышение цен на горно-шахтное оборудование не дает возможности предприятиям закупать его в необходимых объемах, что ведет к дефициту техники и оборудования;

- отсутствием прогрессивных и комплексных технологий использования недр [6].

Проблема состоит в том, что большая часть запасов угля в Украине нерентабельна при отработке существующими комплексами, то есть суммарные затраты на добычу угля превышают его стоимость на рынке.

Внедрение современных технологий диагностики состояния горно-шахтного оборудования и повышение коэффициента его использования и продления ресурса позволят сократить затраты приблизительно на треть, что приведет к снижению до 10% средней стоимости 1т угля.

Рост количества убыточных шахт в Украине в последние годы прежде всего связан с увеличением глубины, на которой разрабатываются угольные месторождения, со снижением устойчивости боковых пород, возрастанием риска возникновения внезапных выбросов газа, угля и пород и с применением (а вернее приспособлением к изменяющимся условиям) традиционных технологий ведения горных работ, что требует различных дополнительных мероприятий.

Шахтный фонд Украины является одним из самых старых не только в мире, но и среди стран бывшего СНГ. Согласно недавно обнародованных

Государственной службой статистики Украины данных [7], в 2000–2010 годах степень износа основных средств в украинской экономике достигла 74,9%. По данным за 2007 год, 96% шахт работали более 20-ти лет без реконструкции. Оборудование катастрофически изношено, и это не только ведёт к падению экономической эффективности добычи «чёрного золота», но и обуславливает высокий производственный травматизм, частые трагедии на наших шахтах. Производительность труда в угольной промышленности Украины в несколько раз ниже, чем в России и Польше, и в десятки раз ниже, чем в США, Канаде, Австралии и ЮАР. В производство вовлечены основные средства, которые используются века и, как результат, – выпуск неконкурентоспособной продукции, не пользующейся спросом. Вместе с этим, обновление основных средств в промышленном секторе Украины осуществляется медленнее, чем их износ. Например, в 2009 г. при износе основных средств 61,2% их обновление составило 6,5% [8].

Одной из проблем в обновлении фондов предприятий является их амортизационная политика. Существующий в Украине порядок начисления амортизации существенно тормозит процесс обновления основных фондов. Горнодобывающее оборудование эксплуатируется в очень сложных условиях и имеет кратковременный срок службы. Производитель должен самостоятельно определять амортизационную политику с учетом самых разнообразных факторов, что, в общем-то, соответствует международным стандартам бухгалтерского учета [9].

Выводы. Подводя итоги, можно констатировать, что предприятия горной промышленности нуждаются в коренной технической реконструкции, что предполагает внедрение инноваций, обеспечивающих повышение производительности и безопасности труда и снижение себестоимости добываемого угля. Это возможно, в первую очередь, за счет увеличения доли инвестиций, привлекаемых именно в угольный сектор, а также путем использования лизинговых услуг, которые позволят достаточно быстро обновить шахтные фонды, экономя при этом имеющиеся инвестиционные ресурсы предприятия [10]. Необходимым условием является также изменение амортизационной политики с учетом влияния ряда осложняющих обстоятельств, ведущих к снижению срока эксплуатации горношахтного оборудования.

Библиографический список

1. Кабанов А.І., Збереження шахтного фонду і проблеми реструктуризації вугільної галузі: ретроспектива та перспективи // Економічний вісник Донбасу/Науковий журнал. – 2009. – №1. – С.4-5.
2. Статистичний щорічник України за 2009 рік / Держкомстатист України; ред. О.Г. Осауленка. - К.: Інформаційно-аналітичне агентство, 2010. – С. 567.

Проте, досить часто сертифіковані системи менеджменту якості мають формальний характер і не використовуються керівництвом для вирішення реальних проблем, не приносять підприємству належного ефекту. Це дуже актуальна проблема, тому що, за даними міжнародних досліджень, тільки 30% сертифікованих систем реально діють і відповідають вимогам стандарту ISO 9001.

Таблиця 1
Основні вимоги до якості і екологічної якості у виробничій системі

Елементи системи	Виробництво за стадіями	Управління за стадіями
Технологія	Виконання технологічних процесів відповідно до вимог екологічної безпеки	Технологія, передача й переробка інформації (моніторинг)
Умови виробництва	Природні, економічні, юридичні, спеціальні вимоги з екології	Умови передачі інформації і вимоги до умов виробництва
Механізми, устаткування	Параметри машин, механізмів, оснащення, які відповідають вимогам з екологічної якості умов праці для людини	Передача інформації щодо параметрів механізмів та її використання відповідно екологічним вимогам (моніторинг)
Матеріальні ресурси	Якість матеріалів, деталей, конструкцій, відповідна якісним й екологічним вимогам	Передача інформації по екологічних якостях матеріалів (моніторинг)
Трудові ресурси	Робітники, ПТР, які можуть і хочуть виконувати роботу відповідно до ДСТУ, екологічних вимог	Інформація про вимоги до виконання робіт відповідно нормативних показників з екології
Допоміжне виробництво	Транспортування ресурсів, комплектація об'єктів ресурсами відповідно до вимог з охорони навколишнього середовища	Інформація про вимоги до якості та екологічної якості в процесі комплектації
Організація	Організація забезпечення технологічних процесів відповідно вимогам з екології	Організація системи управління якістю навколишнього середовища на всіх стадіях виробничого процесу
Структура	Структура управління якістю робіт та дотримання вимог законодавства з екологічної безпеки	Структура і функції працівників із забезпечення вимог з екологічної безпеки
Відношення з контрагентами	Взаємодія учасників виробничого процесу, виготовлення продукції нормативного рівня якості, виконання показників з екологічної якості	Економічне стимулювання всіх учасників виробничого процесу при забезпеченні нормативного рівня якості, виконання показників з екологічної якості

Головною причиною такої ситуації вважається існування на підприємствах двох рівнозначних систем: формальної системи менеджменту якості, документованої відповідно до вимог стандарту, що створюється спеціально для аудиторів з метою одержання сертифіката, і реальної системи управління, не оформленої документально, у рамках якої вище керівництво приймає адекватні рішення. Таким чином, керівництво відноситься до системи управління якістю як до механізму одержання сертифіката, тому що показники моніторингу вибираються не за принципом “яка інформація потрібна для оцінки процесу”, а “яку кількість

РУДНСВ С.А., ст.гр. МО-11а (спец.)-з
Наук. керівн.: Руднева О.Ю., к.е.н., доц.
АДІ ДВНЗ “Донецький національний технічний університет”,
м. Горлівка

ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ ЕКОЛОГІЧНОЮ ЯКІСТЮ ПРОДУКЦІЇ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Изучены проблемы управления качеством, в том числе экологическим, на промышленных предприятиях Украины; рассмотрены основные требования к обеспечению качества и экологичности продукции.

Актуальність. Проблема управління якістю в промисловому комплексі існувала за всіх часів, адже забезпечення якості завжди було і залишається однією з найскладніших задач. Розвиток системи управління якістю підприємства на сучасному етапі повинний ґрунтуватися на всебічному дослідженні потреб ринку, технологічних і економічних можливостей промисловості, екологізації виробництва.

Особливої актуальності набуває проблема удосконалення і ефективного використання механізмів та інструментів екологізації, серед яких підвищення екологічної якості промислової продукції, бо межі економічного зростання суб'єктів господарювання останнім часом все більше визначаються ресурсними можливостями та природним потенціалом.

Мета дослідження. Вивчення проблем у сфері управління екологічною якістю продукції промислових підприємств і пошук шляхів її розв'язання.

Основна частина. На основі досвіду минулих років закордонними фірмами промислового комплексу була визнана необхідність створення Комплексної програми покращення якості. Ця програма не рекомендує окремі ізольовані методи, а з'ясовує і визначає концепції, які щонайкраще відповідають потребам підприємства, допомагають досягти сполучення методів і підходів для дій у даному напрямку, а також поліпшують використання ресурсів для досягнення поставлених цілей. Ця модель впроваджена практично у всіх західних країнах [3]. Особливий інтерес вона представляє для підприємств промислового комплексу України.

Управління якістю пройшло еволюційний шлях розвитку від простих чисто технічних операцій контролю параметрів продукції до підвищення ефективності виробництва через функціонування комплексних систем управління [1]. Комплексний системний підхід, облік усіх факторів, які впливають на якість, використання основ теорії управління, засобів і методів стандартизації, метрології, контролю якості забезпечили широке і ефективно застосування цих систем.

3. Дымов К. Украина работает «на износ»//Научно-популярный журнал «Пропаганда»/ <http://propaganda-journal.net/3196.html>).

4. Ляшенко О.Ф., Кулик М.Н. Першочергові заходи з оздоровлення вугільної промисловості//Уголь України.- К.: Техніка.-2006. - № 1.- С. 6-9.

5. Пуханов Р.А., Лизунова Е.Н. Некоторые аспекты современного состояния угольной промышленности Украины // Проблемы управления производственно-экономической деятельностью субъектов хозяйствования / Материалы III Всеукраинской научной конференции студентов, Т. 1. - С. 156–159.

6. Соседко Н.В., Илющенко В.И. Проблемы угольной промышленности Украины и возможные пути их решения // Донецкий национальный технический университет, <http://www.uran.donetsk.ua/~masters/2009/fiznet/sosedko/library/problem.htm>).

7. Державна служба статистики України/www.ukrstat.gov.ua.

8. О.Б. Ватченко, К.О. Свистун Аналіз розвитку промисловості України в умовах трансформаційних змін // Науково-практичний журнал «Економіка промисловості»: ред. Амоша О.І. - 2011. - №53. С. 28 – 30.

9. Инвестирование в угольную промышленность//Донуголь/<http://www.donugol.com.ua/information/coal-industry/96-investment-in-the-coal-industry>.

10. Пампура О.И. Лизинговое обеспечение инновационного производства//Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: Зб. наук. пр. — Суми, 2002. — Т.5. – С. 260 – 262.

ГЕРЕГЕЕВА Д.В., ст.гр. МОПс-11
Науч. руков.: Харченко В.А., к.э.н., доц.
ГВУЗ "Донецкий национальный технический университет",
г. Донецк

УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

Обобщены основные отличительные особенности управления функционированием и управления развитием; рассмотрены задачи каждого из направлений управления; выделены основные сущностные характеристики в управлении функционированием и в управлении развитием.

Актуальность. Деятельность любого предприятия, как в период кризиса, так и после него требует управления, без которого невозможно не только его эффективное функционирование и развитие, но и существование. Управление предприятием предопределяет отношение к

нему со стороны других предприятий и влияет на их ответные управленческие решения. Это означает, что с управлением связаны интересы множества людей, как в самом предприятии, так и за его пределами.

Цель исследования. Обоснование важности управления финансово-хозяйственной деятельностью предприятия для его функционирования и развития.

Основная часть. Изучением вопросов управления финансово-хозяйственной деятельностью занимались Н. Алексеенко, О. Волкова, П. Егоров, В. Ковалёв, А. Пушкарь, С. Турлакова и другие учёные [1-3; 5].

Следует отметить, что управление – это совокупность процессов, обеспечивающих поддержание системы в заданном состоянии и (или) перевод её в новое более жизненное состояние организации путём разработки и реализации целенаправленных воздействий. В свою очередь управление предприятием – это особая деятельность, в которой его субъекты посредством планирования, организации, руководства и контроля обеспечивают организованность совместной деятельности персонала и ее направленность на достижение целей предприятия. В управлении предприятием различают управление его функционированием и управление развитием. Основные отличительные особенности этих направлений управления представлены в табл.1.

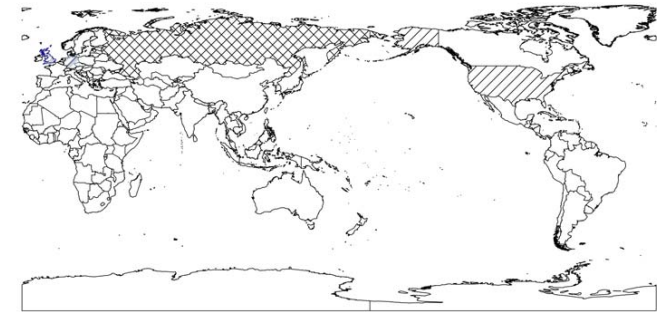
Таблица 1
Особенности направлений управления предприятием

Наименование отличительных признаков	Сущность направлений управления:	
	управление функционированием	управление развитием
Объекты управления	производственный процесс и процессы его обеспечивающие (кадровые, материально-технические, финансовые)	производственный процесс, инвестиционный процесс, инновационный процесс
Предназначение управления	решение текущих проблем	решение стратегических задач
Влияние управления на потенциал предприятия	поддержание достигнутого уровня	наращивание потенциала

Как видно из табл. 1, в процессе управления решаются различные задачи: управление функционированием направлено на решение краткосрочных задач, а управление развитием – на решение долгосрочных задач.

Задачи управления функционированием предприятия решаются в процессе осуществления хозяйственной деятельности. В соответствии с

ПРЯМІ ІНОЗЕМНІ ІНВЕСТИЦІЇ В РІВНЕНСЬКУ ОБЛАСТЬ (СТАНОМ НА 01.01.2012)



Умовні позначення

- 89,1 млн. дол. США - Німеччина
- 62,2 млн. дол. США - Велика Британія
- 39,9 млн. дол. США - США
- 23,9 млн. дол. США - Кіпр
- 17,5 млн. дол. США - Росія
- 62,7 млн. дол. США - інші країни

Рисунок 1. Прямі іноземні інвестиції в Рівненську область

Висновки. Отже, залучення інвестицій можливе за умови створення сприятливого інвестиційного клімату, основними елементами якого є прибутковість на рівні, що відповідає ступеню ризиків, зменшення ступеня цих ризиків, прогнозована і стабільна податкова політика з визначеним рівнем податків, надійний захист інтересів та прав інвесторів, стабільність законодавства.

Рівненська область є досить інвестиційно привабливою та має досить широкі запаси корисних копалин, розвинені різноманітні галузі виробництва, економіки, сільського господарства, транспорту, будівництва та багато інших, також має надзвичайну архітектуру та родючі землі, які приваблюють інвесторів в галузі «зеленого» туризму та інших галузей.

Бібліографічний список

- http://www.investinrivne.org/ukr/about/Rivne_Region_in_a_Nutshell/.
- <http://investukraine.com/uk/1808-rivne-region#2>.
- http://gazeta.ua/articles/life/_rivne-uvijshlo-u-desyatku-najperspektivnishih-mist-evropi-za-ekonomichnoyu-efekt/418058.
- <http://www.rv.ukrstat.gov.ua/statinform/zed/2012/prjaminvkv12.htm>.
- Батура О.В., Комарова К.В. Іноземні інвестиції: монографія. – Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2002. - 179 с.

Досить багато інвесторів переконалися в перевагах інвестування в галузі Рівненщини.

Найбільшими іноземними компаніями, які працюють в Рівненській області є Saint Gobain, Франція (виробництво скловиробів); AES Corporation, США (розподіл електроенергії); Raiffeisen Group, Австрія (хімічна промисловість (добрива)); Dickerhoff, Німеччина (будівельні матеріали); Lafarge, Франція (будівельні матеріали); H+H, Данія (будівельні матеріали); LichtnerBeton, Німеччина (будівельні матеріали); Faromed, Португалія (медичне обладнання) [2].

За даними конкурсу у співпраці з інвестиційними агентствами та представниками медіа-простору Європи, такими як журнал FDI Intelligence і The Financial Times (Велика Британія) - український обласний центр місто Рівне увійшов в десятку кращих європейських міст і регіонів у конкурсі «Європейські міста та регіони майбутнього 2012-2013» [3].

Ще однією з важливих причин вкладення іноземних інвестицій в регіони України, зокрема і в регіони Рівненщини є Євро-2012.

Рівненська область знаходиться на перетині автомобільних та залізничних шляхів, що сполучають Європу з Азією та Балтійське море з Чорним морем. Відстань від кордону Рівненської області до кордону з ЄС становить лише 100 км, відстань до Києва, столиці України - 250 км. Так як багато туристів мають бажання відвідати мальовничі куточки нашої країни, відчуті побут та культурні традиції України, то зрозуміло, що приплив коштів буде значний і інвестори це розуміють. Тому вкладають інвестиції не тільки в міста де буде проводитися Євро-2012, а й у різних містах, таких наприклад як Рівне. Ще однією з переваг є близькість кордону з Польщею, адже переліт чи проїзд в різні міста України та Польщі не займає багато часу, і вартість житла, екскурсій, сувенірів значно нижчі, ніж в приймаючих містах.

Нещодавно 29 серпня 2011 року у Пересопниці відбулося святкування 450-річчя Пересопницького Євангелія, що привернуло увагу як іноземних туристів, так і іноземних інвесторів.

В Рівненській області, найбільш привабливими галузями для інвестування є сільське господарство (рослиництво/тваринництво); виробництво будівельних матеріалів; виробництво електроенергії; виробництво скловиробів; харчова промисловість; хімічна промисловість; деревообробна промисловість; сільськогосподарське машинобудування.

На сьогоднішній день, досить багато іноземних інвесторів вкладають кошти в розвиток Рівненської області, тому за допомогою програмного комплексу ArcGIS для чіткого відображення обсягів прямих іноземних інвестицій (станом на 01.01.2012) в Рівненський регіон створено карту (рис.1): Німеччина – 89,1 млн. дол. США, Велика Британія – 62,2 млн. дол. США, США – 39,9 млн. дол. США, Кіпр – 23,9 млн. дол. США, Російська Федерація – 17,5 млн. дол. США, інші країни – 62,7 млн. дол. США [4].

Хозяйственным кодексом Украины (ч.1, ст.3) хозяйственная деятельность – деятельность субъектов хозяйствования в сфере общественного производства, направленная на изготовление и реализацию продукции, выполнение работ или оказание услуг стоимостного характера, которые имеют ценностную определенность [4].

Основными видами деятельности любого предприятия являются текущая (основная, операционная), инвестиционная и финансовая. Сущность этих видов деятельности в разрезе хозяйственных операций представлена в табл. 2.

Таблица 2

Сущность видов деятельности предприятия

Вид деятельности	Хозяйственные операции, связанные с:	
	поступлением средств	расходом средств
Текущая деятельность	<p>поступление выручки от реализации продукции (работ, услуг);</p> <p>поступления от перепродажи товаров, полученных по бартерному обмену;</p> <p>поступления от погашения дебиторской задолженности; авансы, полученные от покупателей и заказчиков</p>	<p>оплата приобретенных товаров, работ, услуг; выдача авансов на приобретение товаров, работ, услуг;</p> <p>оплата кредиторской задолженности по товарам, работам, услугам;</p> <p>оплата труда;</p> <p>оплата по расчетам, налогам и сборам</p>
Инвестиционная деятельность	<p>поступление выручки от реализации необоротных активов;</p> <p>поступление выручки от продажи ценных бумаг и прочих финансовых вложений;</p> <p>поступление от погашений займов, предоставленных другим предприятиям;</p> <p>получение дивидендов и процентов</p>	<p>оплата приобретенных необоротных активов и финансовых вложений;</p> <p>выдача авансов на приобретение необоротных активов и финансовых вложений;</p> <p>предоставление займов другим предприятиям;</p> <p>вклады в уставные капиталы других предприятий</p>
Финансовая деятельность	<p>поступление от эмиссии долевых ценных бумаг;</p> <p>поступление от займов и кредитов, предоставленных другими предприятиями</p>	<p>погашение займов и кредитов;</p> <p>погашение обязательств по финансовой аренде</p>

Как следует из табл. 2, текущая деятельность – это основной вид деятельности, для осуществления которой создано предприятие. Она связана с расчетами по дебиторской и кредиторской задолженности, возникающей в процессе производства и реализации продукции.

Инвестиционная деятельность – это деятельность предприятия, связанная с приобретением недвижимости, земельных участков, оборудования, нематериальных активов, а также их продаж; с осуществлением собственного строительства, расходов на научно-исследовательские и технологические разработки. В результате осуществления инвестиционной деятельности происходят расчеты по операциям, связанным с движением необоротных активов и финансовых вложений. Финансовая деятельность – деятельность предприятия, в результате которой изменяются величина и состав собственного капитала предприятия, заемных средств.

Задачи управления развитием характеризуются нарастанием изменений внутри предприятия. Управление развитием предполагает управление процессами, которые ведут к изменению состава, свойств, структуры связей и отношений. Выделяют такие процессы:

- инновационные, объединяемые в программы развития;
- реинжиниринг бизнес-процессов предприятия;
- процессы реструктуризации и приватизации предприятий;
- процессы кризисного развития и антикризисного управления предприятием [5].

При управлении развитием применяют следующие принципы, подходы, стратегии, концепции:

- организационное проектирование;
- функционально-стоимостной анализ;
- стратегический мониторинг в управлении финансово-хозяйственной деятельностью;
- функциональные стратегии развития;
- ресурсные стратегии развития;
- стратегия развития структурных единиц;
- концепция управления развитием потенциала;
- проектно-плановый и программный подходы.

Новым направлением в управлении финансово-хозяйственной деятельностью в управлении развитием является разработка и внедрение стратегического мониторинга. Стратегический мониторинг обеспечивает возможность применения на каждом этапе жизненного цикла предприятия методов, которые наиболее адекватны принципам стоимостного управления, придает ему качества гибкости и адаптивности, позволяет получить полноценную картину фактических и будущих значений исследуемых показателей, что в дальнейшем способствует принятию научно обоснованных управленческих решений, благодаря которым на предприятии снижается риск возникновения кризисных ситуаций.

Для достижения целей развития предприятия требуется регулярное и целостное стратегическое управление изменениями, объединяющее преобразования функционально-организационной структуры, производственных процессов и ресурсов, с учетом персональных

ШУМИЛО Т.М., ст. гр. ПСТ-41

Наук. керів.: Подлевський А.А., к.е.н, ст. викл.

ДВНЗ "Національний університет водного господарства та природокористування",

м. Рівне

ПРЯМІ ІНОЗЕМНІ ІНВЕСТИЦІЇ В РІВНЕНСЬКУ ОБЛАСТЬ

Ровенская область имеет выгодное географическое расположение. Регион расположен на пересечении автомобильных и железнодорожных путей, а также достаточно развиты отрасли экономики для иностранного инвестирования.

Актуальність. На сьогоднішній день, Рівненська область досить стрімко розвивається, разом з нею і розвиваються різні галузі економіки, народного господарства. Досить багато іноземних інвесторів вкладають свої заощадження в будівництво, транспорт та зв'язок, готельний та ресторанний бізнес, сільське господарство, промисловість, торгівлю, фінансові послуги. Це все пояснюється не тільки вигідним географічним розташуванням, але й з подіями, пов'язаними із проведенням ЄВРО-2012.

Мета дослідження. Метою статті є аналіз динаміки та джерел вкладання прямих іноземних інвестицій в Рівненську область, а також за допомогою програмного продукту ArcGIS представити на карті найбільших інвесторів, які вкладають свої кошти в розвиток регіону та міста Рівного зокрема.

Основна частина. У соціально-економічному розвитку кожного міста значну роль відіграють інвестиції. Вони дають можливість вирішити соціальні проблеми, забезпечують високий рівень зайнятості населення, дозволяють оновлювати виробництво, проводити модернізацію й нарощування основних фондів підприємств, впроваджувати новітні технології.

Потенційно наша країна, володіючи значним внутрішнім ринком, розгалуженим промисловим і сільськогосподарським потенціалом, багатими та різноманітними природними ресурсами, а також вигідним геополітичним розташуванням, може стати одним з провідних європейських реципієнтів інвестицій [5].

Рівненщина має значний виробничий потенціал та розвинену технічну базу. В області налічується 600 родовищ вісімнадцяти видів корисних копалин. Серед них унікальні поклади бурштину, базальту, міді, туфів, зернистих фосфоритів, найближчі до кордонів Євросоюзу родовища гранітів, діоритів, габро. На Рівненщині знаходиться майже 20% загальнодержавних покладів торфу. Загальні запаси деревини в області є одними з найбільших серед регіонів України [1].

вложений в основные производственные фонды.

Такая сложная ситуация в ГП «ДУЭК» сложилась, как следствие таких объективных причин как ухудшение конъюнктуры рынка под влиянием мирового финансово-экономического кризиса и из-за внутренних проблем в угледобывающей отрасли, а именно недофинансирование государственных шахт на техническое перевооружение и капитальное строительство отрасли.

Таким образом, одним из путей стабилизации экономической эффективности деятельности шахт является снижение себестоимости готовой угольной продукции. Это может быть достигнуто путем:

- повышения технического уровня производства и модернизации оборудования;
- ресурсосбережения;
- увеличения объемов добычи угля и повышения качества готовой угольной продукции;
- привлечения частных инвестиций и рационального использования государственных средств и др.

Библиографический список

1. Програма Економічних реформ України на 2010-2014 годы: [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.dt.ua/2000/2020/69596>.
2. План-график реформ. Направление «Реформа угольной отрасли» утверждено Министерством угольной промышленности от 22.07.2010 года № 270 [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.mvr.gov.ua/mvr/control/uk/publish/category?cat_id=83903.
3. Амоша А.И., Биренберг Б.М. Угольная промышленность Украины: проблемы и решения / А.И. Амоша Б.М. Биренберг. – Донецк: ИЭП НАН Украины, 1999.- 96 с.
4. Амоша А.И., Братков Е., Рассуждай Л. Пути решения проблемы повышения удельного веса расходов на оплату труда в себестоимости угольной продукции // Экономика Украины. – 2004. – № 12. – С. 18.
5. Гришко Н.В. Проблемы управления расходами на угледобывающих предприятиях // Бизнес Информ. – 2008. – № 5. – С. 29-31.
6. Гришко Н.В. Методологія управління витратами промислових підприємств / Н.В.Гришко: монографія.- Донецьк: ІЕП НАН України, 2009. – 403 с.
7. Павленко И.И. Себестоимость в оценке экономической эффективности убыточных угольных шахт Украины // Экономика промисловості. – 2006. – № 1(32). – С. 137-143.

ценностей сотрудников. Регулярное совершенствование системы стратегического и оперативного управления предприятием позволит ему с минимальными затратами осуществить переход на новую стадию своего развития.

Выводы. Таким образом, управление финансово-хозяйственной деятельностью предприятия содержит в себе такие направления управления как управление функционированием, которое решает оперативные задачи, связанные с обеспечением производственного процесса и других сопутствующих ему процессов; и управление развитием, в рамках которого реализуются стратегические задачи, позволяющие наращивать потенциал предприятия. Новым перспективным направлением управления развитием является стратегический мониторинг, обеспечивающий возможность снизить наступление кризисных явлений.

Библиографический список

1. Турлакова С.С. Методологические подходы к управлению развитием промышленных предприятий / С.С. Турлакова // Вісник Донбаської державної машинобудівної академії. – 2006. – №1(6). – С.238-244.
2. Ковалёв В.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / В.В. Ковалёв, О.Н. Волкова. – М.: ТК Велби, 2002. – 424 с.
3. Пушкарь А. Управление развитием промышленных предприятий / А. Пушкарь // Бизнес-информ. – 1999. – № 13. – С. 51-53.
4. Гурецкая К. Виды деятельности предприятия / К. Гурецкая // [Электронный ресурс] // Финансовый Директор. – 2008. – №9. – Режим доступа к журн.: <http://www.gaap.ru/articles/50199>.
5. Егоров П.В. Стратегический мониторинг в управлении финансово-хозяйственной деятельностью производственных систем / П.В. Егоров, Н.В. Алексеенко: Монография. – Донецк: ООО «Юго-Восток, ЛТД», 2005. – 176 с.

ИСЛАМОВА Л.А., сл.гр.ЭК-14-10 з

Науч.руков.: Беличенко А.Ф., к.э.н., доц.

ГВУЗ "Донецкий национальный технический университет",

г.Донецк

АНАЛИЗ ОЗЕЛЕНЕНИЯ ГОРОДА ДОНЕЦКА

Изучена экологическая проблема загрязнения атмосферного воздуха города Донецка, проанализированы показатели озеленения территорий в разрезе районов.

Актуальность. Экологическая ситуация в городе Донецке очень сложная. Городские власти осознают проблему, из городского бюджета выделяются средства на проведение мероприятий по охране окружающей природной среды, но проблема загрязнения атмосферного воздуха обостряется с каждым годом.

Цель исследования. Анализ озеленения города в разрезе районов, теоретическое обоснование необходимости увеличения объема посадки деревьев в городе Донецке.

Основная часть. Город Донецк является крупным промышленным центром со сложными экологическими проблемами. Основными загрязнителями атмосферы города являются металлургические, угледобывающие и коксохимические предприятия, а также передвижные источники загрязнения (автомобильный, железнодорожный, авиационный, водный транспорт, производственная техника). На фоне постоянного роста количества транспортных средств на улицах города повышается техногенная нагрузка на природную среду, что приводит к деградации экосистемы города. Веществами, загрязняющими атмосферный воздух Донецка, являются: пыль, метан, диоксид азота, диоксид серы, оксид углерода, формальдегид, фенол, аммиак, тяжелые металлы и др.

Загрязненность атмосферного воздуха оказывает влияние на численность населения Донецка. Сокращается средняя продолжительность жизни, происходит увеличение количества преждевременных смертей, растет заболеваемость. Наиболее частыми заболеваниями жителей региона являются болезни верхних дыхательных путей, так как в этом проявляется ответная реакция организма на воздействие комплекса факторов, обусловленных загрязнением атмосферного воздуха. Статистика показывает прямую зависимость заболеваний населения болезнями органов дыхания от выбросов загрязняющих веществ.

Взаимосвязь социальной и экологической составляющих приводит к необходимости взвешенного расчета и выведению стоимостной оценки техногенного влияния на окружающую среду при осуществлении программы экономического и социального развития города Донецка. Актуальной задачей для властей города становится проведение мероприятий по снижению негативного влияния на экологическое состояние региона, так как от этого зависит здоровье и трудовой потенциал населения. Важная роль в этом принадлежит озеленению, которое является эффективным инструментом противодействия техногенному влиянию, так как 1 га деревьев за один час поглощает весь углекислый газ, выделяемый за это время 200 людьми. В зеленых массивах каждое дерево поглощает за год от 30 до 60 кг пыли и других твердых частиц. Одно дерево средней величины за сутки восстанавливает столько свободного кислорода, сколько необходимо для дыхания трех человек. Каждое взрослое дерево ежегодно поглощает объем отработанных газов,

транспортными и другими предприятиями отрасли.

Таблица 1

№ п/п	Наименование шахт	Удельный вес в среднем за 4 года по элементам затрат, %						
		<i>Зм.</i>	<i>Зо.т.</i>	<i>Зсоц.н.</i>	<i>АО</i>	<i>Зпроч.</i>	<i>АЗ</i>	<i>ЗС</i>
1	«Южнодонбасская №3»	34,01	32,67	16,19	8,63	3,8	3,71	0,99
2	им. А.А. Скочинского	31,98	34,81	17,18	6,11	4,32	4,68	0,93
3	«Октябрьский Рудник»	33,84	28,69	14,26	10,02	7,54	4,4	1,26
4	им. Е.Т. Абакумова	29,72	34,75	17,22	7,19	7,17	3,75	0,2
5	«Трудовская»	31,85	30,81	14,87	8,94	7,54	4,1	1,9
6	им. Челоскинцев	37,79	31,5	15,22	4,61	7,04	3,35	0,48
7	им. М.И. Калинина	33,47	31,3	15,16	8,43	6,28	4,12	1,25
8	«Лидиевка»	29,53	31,66	15,64	2,89	13,42	6,43	0,43
9	«Моспинская»	28,39	33,68	16,34	1,97	13,36	6,11	0,15
10	«№4-21»	24,26	38,81	20,66	1,97	4,88	9,42	0
В среднем по ГП «ДУЭК»		32,91	32,72	16,12	7,68	5,39	4,17	1,01

Весомыми факторами снижения доли материальных затрат является сокращение объемов по обслуживанию производства, ресурсосбережение на основе повторного использования материалов по всем процессам добычи угля, а также соблюдение строгого режима экономии топлива и энергии на всех участках производственного процесса.

Отсутствие современного и модернизированного оборудования значительно снижает продуктивность труда и повышает использование трудового ресурса в процессе добычи угля. Так значительный удельный вес в полной себестоимости занимает заработная плата (32,72%). Исходя из принятых мер государством по увеличению минимальной, наблюдается тенденция роста заработной платы при значительном падении объемов добычи и производительности труда. Успех борьбы за снижение доли заработной платы в полной себестоимости готовой угольной продукции, решает, прежде всего, опережающий рост производительности труда по сравнению с ростом заработной платы.

Еще одной важной особенностью угольных шахт является то, они, даже при условии эффективной деятельности предприятия не могут обеспечивать простое воспроизводство основных фондов на основе амортизационных отчислений. Их доля в полной себестоимости за последние 20 лет постоянно снижается с 28,6% в 1990 г. до 10,9% в 2004 г. и 7,68 в 2009г.[7]. В тоже время добыча угольной продукции осуществляется с более глубоких горизонтов, в худших горно-геологических условиях, что впервые очередь приводит к росту материальных затрат и затрат на оплату труда вместе с отчислениями на социальные нужды, а также требует дополнительных капитальных

себестоимости добычи, поскольку именно себестоимость, определяет прибыльность или убыточность предприятия.

Цель исследования. Проанализировать структуру себестоимости готовой угольной продукции и выявить факторы влияющие на ее изменение.

Теоретическую основу исследования составляют работы посвященные проблемам учета затрат и путей снижения себестоимости продукции на угледобывающих предприятиях, таких как: А.И. Амоша, Н.В. Гришко, И.И. Павленко и другие [3-7]. Практическая основа исследования проведена по данным формы № 10-П «Отчет по себестоимости готовой угольной продукции» ГП «ДУЭК» за период с 2006-2009гг.

На предприятиях ГП «ДУЭК» за период с 2006-09 гг. в связи с падением угледобычи в 1,6 раза полная себестоимость готовой угольной продукции возросла в 2,8 раза и, как следствие – убыточная работа шахт. Это объясняется влиянием как внутренних (ухудшение горно-геологических условий, аварии, отсутствие собственных средств для развития и др.) так и внешних (снижение спроса на продукцию, нехватка государственного финансирования и др.) факторов.

Для более полной детализации конкретных причин, вызывающих рост полной себестоимости необходимо исследовать структуру себестоимости. Структура себестоимости формируется по 7 экономическим элементам. Из них 5 элементов (материальные затраты (*Зм.*), затраты на оплату труда (*Зот.*), отчисления на социальные нужды (*Зсоцн.*), амортизационные отчисления (*АО*), прочие затраты на производство (*Зпроч.*) формируют производственную себестоимость; 2 элемента (административные затраты (*АЗ*), затраты на сбыт (*ЗС*) вместе с производственной себестоимостью формируют полную. При такой группировке однородные затраты объединяются независимо от места их возникновения и целевого назначения. Группировка затрат по экономическим элементам позволяет также определить значение каждого элемента в формировании затрат и выявить основные направления снижения себестоимости продукции (табл.1).

Анализ структуры себестоимости показывает, что наибольшее влияние оказывают 3 элемента: материальные затраты, затраты на оплату труда, отчисления на социальные нужды, которые в сумме составляют 81,75% от полной себестоимости готовой угольной продукции. На их уровень оказывают влияние объективные и субъективные факторы внутреннего и внешнего характера. К числу факторов, оказывающих влияние на уровень материальных затрат (32,91%) относятся: изменение объема добычи угля, изменение уровня удельных переменных затрат, удорожание стоимости основных и вспомогательных материалов, топлива, тарифов на услуги, предоставляемые шахтам обогатительными фабриками,

выделяемый автомобилем за 25 тыс. км пробега.

На протяжении многих лет в городе не изменялась площадь зеленых насаждений, которая составляет 18423,2 га или 189 м² на одного жителя. Площадь озелененных территорий общего пользования, которая включает парки культуры и отдыха, скверы, набережные, бульвары, составляет 2078 га, или 21,3 м² на одного жителя. Этот показатель позволяет отнести город Донецк к достаточно озелененному городу, так как превышает рекомендованный [1] показатель озелененной площади общего пользования, составляющий 13,8 – 14,4 м² на человека. По показателям озеленения территорий различного назначения, Донецк значительно отстает от установленного норматива в 60% от общей площади города [2], так как в городе площадью 570,7 км² озелененные территории занимают площадь 18423,2 га, что составляет 32,3%. Из этого можно сделать вывод, что город имеет достаточное количество парков, скверов и других мест отдыха общего пользования, в то время как зеленых массивов ограниченного использования (при школах, детских садах, больницах, жилых домах) и специального назначения (санитарно-защитных зон, полос вдоль автодорог и лесопосадок) в городе значительно ниже нормы.

В городе наблюдается дисбаланс распределения территорий общего пользования, что является следствием неравномерного пространственного развития города. Традиционно более обеспечены финансированием и наиболее озеленены: Ворошиловский район, в котором удельный вес озеленения в расчете на одного жителя превышает средний на 6,24%, Ленинский – на 5,95%; Киевский – на 5,1%. Самый низкий показатель в Кировском районе – на 6,11% ниже среднего, в Буденовском районе – на 3,91%, в Пролетарском – на 3,71 %.

Непропорционально распределяется бюджетное финансирование и на содержание зеленых насаждений по районам города. Наименьшим районом площадью 9,8 км² (2% всей площади города) является Ворошиловский район, затем Калининский -25,9 км² (4%) и Киевский - 37,87 км² (7%). Но именно на эти районы приходится наибольший удельный вес финансирования на озеленение – 37, 13 и 19% соответственно, хотя в отдаленных от центра районах расположено множество стационарных источников загрязнения – коксохимических, угледобывающих и углеперерабатывающих предприятий.

При озеленении города наибольшее внимание уделяется проблеме улучшения внешней привлекательности города. Увеличивается количество газонов, клумб, цветников, а объемы посадки деревьев сокращаются: в 2008 году они составляли 29,472 тыс.шт., в 2010 - 11,963 тыс.шт., а в 2011 – 13,035 тыс.шт.

Активная посадка деревьев в городе производилась в период руководства Донецкой областью Владимира Дегтярева. В это время был основан Ботанический сад, а площадь зеленых насаждений выросла

настолько, что ЮНЕСКО в 1970 году признала Донецк самым зеленым промышленным городом мира. Сейчас многие деревья, посаженные в то время, достигли своего предельного возраста, в результате чего появилось большое количество аварийных сухостойных деревьев. В целях недопущения риска травматизма и возможного ущерба от падения таких деревьев необходимо производить их замену.

Анализ статистических данных по рассматриваемой проблеме говорит о необходимости применения современных методов моделирования, в частности, необходимости разработки экологической модели озеленения города, которая являлась бы одним из нормативных документов при принятии решений о застройке города. Это давало бы возможность планировать территориальную посадку по видовому составу деревьев. Современные математические методы дают возможность разработать эти модели, их активно применяют в Швейцарии, Германии и других зарубежных странах.

Выводы. Таким образом, при осуществлении мероприятий социально-экономического развития города Донецка необходимо проводить мероприятия по снижению негативного влияния на экологическое состояние региона, важная роль среди которых принадлежит озеленению. Учитывая нормативы озеленения, основная часть выделяемых на озеленение средств должна направляться на посадку деревьев специального назначения – в санитарно-защитных зонах, лесополос вдоль автодорог, лесопосадок, а также на территориях ограниченного использования – школах, детских садах.

В городе наблюдается неравномерное озеленение территорий в разрезе районов, в связи с чем необходимо выровнять диспропорцию, увеличив количество зеленых насаждений в отдельных районах.

В связи с достижением предельного возраста деревьев, необходимо производить их замену и не допускать снижения объемов посадки.

Библиографический список

1. Про затвердження Правил утримання зелених насаджень у населених пунктах України. Приказ МинЖКХ України от 10.04.2006 №105//Система "Парус-Консультант".
2. ДБН 360-92**. Градостроительство. Планировка и застройка городских и сельских поселений: государственные строительные нормы Украины / Госстрой Украины.- Киев. 2002.
3. Програми економічного і соціального розвитку м.Донецька на 2006, 2007, 2008, 2009, 2010, 2011 рік: Донецька міська рада.

Проведенные расчеты доказывают, что эффективнее вариант 2 – внедрение комплекса «Глиник», поскольку размер NPV и IRR больше, чем при внедрении комплекса «МДМ» и срок окупаемости меньше.

Выводы. Таким образом, инвестиционная деятельность позволяет направить предприятие на получение дополнительного дохода или прибыли. При этом разрабатываются мероприятия по увеличению объема продукции за счет внедрения нового высококачественного, а следовательно, дорогостоящего оборудования.

Библиографический список

1. Бланк И.А. Инвестиционный менеджмент. Учебный курс – К Эльга-Н, Ника- Центр, 2001 – 448 с.
2. Управление производственным потенциалом угольных предприятий :У 67 монография /Мартякова Е.В., Скаженик В.Б., Кравченко А.А. и др. Под научной редакцией Е.В.Мартяковой: - Донецк: ДонНТУ, 2008.- 340с.

КРАВЧЕНКО А.А., к.т.н., доц.

ВЕРЕТЕЛЬНАЯ Л.Н., асп.

Науч. руков.: Мартякова Е.В., д.е.н., проф.

ГВУЗ "Донецкий национальный технический университет",

г. Донецк

АНАЛИЗ СТРУКТУРЫ СЕБЕСТОИМОСТИ ГОТОВОЙ УГОЛЬНОЙ ПРОДУКЦИИ ШАХТ ДОНБАССА

Проведен анализ структуры себестоимости готовой угольной продукции за период 2006-09 годы (на примере ГП «ДУЭК»). Выявлены факторы, влияющие на изменение структуры себестоимости с целью определения дальнейших перспектив развития угольных предприятий.

Актуальность. В настоящее время угольная отрасль характеризуется убыточностью большинства государственных шахт: большой износ основных фондов, недостаточный уровень капитальных инвестиций, сложные горно-геологические условия, в которых осуществляется процесс добычи и др. Основным выходом из кризиса государственных шахт может стать активизирующаяся приватизация в угольной отрасли. Так Комитетом по экономическим реформам при Президенте Украины была предложена «Программа экономических реформ на 2010-14 годы», в которой отдельный раздел посвящен реформированию угольной отрасли [1, 2]. В таких условиях возрастает значение научных работ в области исследования эффективности работы предприятий угольной промышленности, особенно в части анализа

для составления плана общих инвестиций включаются статьи расходов на монтажные работы, проведение горных выработок и пополнение оборотных активов для возросшей потребности в сырье, материалах, топлива, энергии при приросте производства [2].

При реализации проекта необходимо определить какими собственными инвестиционными ресурсами располагает предприятие. Это величина чистой прибыли и сумма амортизационных отчислений. Для определения необходимости привлечения средств из-вне в условиях угольной шахты применяется следующая формула расчета денежного потока [2]

$$ДП = -И_{общ} + ЧП + АО - Фобн,$$

где ДП – размер денежного потока, тыс.грн.

И_{общ}. – размер общих инвестиций, тыс.грн.

ЧП – сумма чистой прибыли, тыс.грн.

АО – сумма амортизационных отчислений, тыс.грн.

Фобн. – затраты на обновления действующих основных фондов, тыс.грн.

Если ДП>0, то предприятию хватает денежных собственных средств для реализации проекта, в обратном случае необходимо привлекать внешние инвестиции, например, в виде банковского кредита.

Образовавшиеся в период реализации проекта, свободные денежные средства, инвестор может направить на финансовое инвестирование, (например, положить на депозит в банке) либо отправить на погашение обязательств, сформировавшихся до начала реализации проекта.

Инвестиционная деятельность нуждается в итоговой оценке эффективности по нескольким основным показателям: чистой современной стоимости (NPV) – разница между доходом от инвестиций и инвестиционными расходами, характеризующая сумму средств, остающихся в конце реализации проекта после возврата всех инвестиций; внутренней нормы рентабельности (IRR) – процент доходности от реализации проекта; срок окупаемости (Т) – период в течение которого возвращаются вложенные в проект инвестиции. Результаты расчета показателей эффективности сведены в таблицу.

Таблица

Технико-экономические показатели инвестиционных проектов

Виды развития	Общешахтная суточная добыча по проекту, т/сут	Объем общих инвестиций, тыс.грн.	NPV, тыс. грн.	IRR, %	Т, лет
Вариант 1	5890	266660	107911	50	4,5
Вариант 2	7750	294372	294022	78	3,3

АВРАЙМОВ И.А., ст. гр. МОПс-11

Науч. руков.: Кравченко А.А., к.т.н.

ГВУЗ "Донецкий национальный технический университет",
г. Донецк

АНАЛИЗ И ПЛАНИРОВАНИЕ СЕБЕСТОИМОСТИ ДОБЫЧИ УГЛЯ ШАХТЫ «ДОБРОПОЛЬСКАЯ»

Рассмотрена роль себестоимости в повышении прибыльности угледобывающего предприятия

Актуальность. Угольная промышленность является одной из базовых отраслей экономики Украины. Однако в последние годы сложилось большое противоречие между чрезвычайно важным, значением угольной отрасли, и техническим, экономическим состоянием, в котором она находится. В настоящее время угольная отрасль характеризуется убыточностью большинства государственных шахт: большой износ основных фондов, недостаточный уровень капитальных инвестиций, сложные горно-геологические условия, в которых осуществляется процесс добычи и др. Доход от реализации угольной продукции не позволяет возместить сложившийся на угледобывающих предприятиях уровень затрат. Государство формирует политику ценообразования угольной продукции, и её распределение по потребителям с целью поддержки государственных шахт. Такие нерыночные меры, в конечном итоге, только усугубляют кризисное состояние угольной отрасли. Политика государства по реструктуризации угольной промышленности предусматривает, в том числе и приватизацию шахт, что обеспечивает привлечение частного капитала. В таких условиях возрастает значение научных работ в области исследования эффективности работы предприятий угольной промышленности, особенно в части анализа себестоимости добычи, поскольку именно себестоимость в рыночных условиях, определяет прибыльность или убыточность предприятия.

Цель исследования. Проанализировать себестоимость готовой угольной продукции на шахте «Добропольской» ГП «Добропольуголь».

Основная часть. Величина себестоимости добычи угля зависит от изменений в организации производства, технологии, качества продукции. Экономия материальных и трудовых а также финансовых ресурсов приводит к снижению себестоимости продукции. Для адекватной оценки экономической эффективности различных мероприятий, необходимо вести точный учет изменения себестоимости готовой угольной продукции.

Количественная также как и качественная стоимостная оценка позволили данному показателю занять наиболее значительное место при оценке деятельности предприятия. Исходя из этого, большую значимость

являет собой систематический анализ себестоимости, который помогает найти так называемые «уязвимые места» на производстве и разработать меры по снижению данного показателя.

В свое время основными учеными исследовавшими вопрос снижения себестоимости занимались А.И Амоша, Н.В Гришко, И.И Павленко и другие [1-3].

Исследования данной проблемы возможно при помощи данных, которые содержит форма 10-П «Отчет по себестоимости готовой угольной продукции» шахты «Добропольская» за 2010-11 года. Из-за мирового кризиса спрос на уголь упал, так как спрос со стороны энергетиков и металлургов стал меньше. Это привело к повышению полной себестоимости на угледобывающих предприятиях. Как правило при увеличении объема готовой продукции должна снижаться себестоимость полная, но к сожалению повышение объема готовой продукции было не значительно и не повлекло за собой нужного результата. При определении полной себестоимости учитывают следующие виды затрат: материальные затраты, затраты на оплату труда, отчисления на социальные нужды, амортизационные отчисления, прочие расходы, административные затраты, затраты на сбыт.

Для условий шахты «Добропольская» были разработаны 2 вида стратегий развития. На данный момент на шахте работает 3 добычных участка с суточной добычей по шахте 3530 т/сут при фактической себестоимости 313 грн./т. Новые стратегии развития предприятия предусматривали увеличение объема добычи угля за счет ввода в действие нового добычного участка с новым оборудованием и внедрение нового оборудования на 1-м участке (1-й вариант – отечественный механизированный комплекс МДМ с расчетной нагрузкой на очистной забой 1500 т/сут и 2-й вариант – комплекс польского производства Глиник с расчетной нагрузкой на очистной забой 2500 т/сут). После введения нового участка и оборудования Глиник добыча угля возрастает до 6030 т/сут, а с оборудованием МДМ до 5030 т/сут. Из-за внедрения нового оборудования на 1-м участке добыча угля при оборудовании Глиник увеличилась до 7750 т/сут, а при МДМ до 5750 т/сут. Себестоимость на продукцию также изменяется в свою очередь. При механизированном комплексе МДМ себестоимость с фактической 313 грн./т снизится до 223,6 грн./т, а при комплексе Глиник до 196,5 грн./т. Изменения себестоимости для 2-х вариантов представлено на рисунке.

процессом – время, инфляция и риск. Взвешенный подход инвестиционного менеджмента и государственной поддержки на законодательном уровне позволит вывести угольные предприятия из кризисного состояния в стабильно доходное.

Цель исследования. Анализ инвестиционной деятельности, как основополагающего процесса экономической работы хозяйственной деятельности в условиях шахты «Добропольская» ГП «Добропольуголь».

Основная часть. В эпоху первоначального развития капитализма и капиталистических предприятий предприниматель выступал в качестве единоличного деятеля, своей личностью заслонявшего предприятие, которое он организовывал и вел. Когда развитие производства требовало значительно больше средств, чем было в наличии у предпринимателя, он мог объединить свои усилия с другими предпринимателями – инвесторами. Инвестиционная деятельность была изучена разными учеными на протяжении многих лет. Известными учеными в данной области являются: Уильям Шарп - лауреат Нобелевской премии в 1990 году по экономике, описал методы управления инвестициями, и Бланк И.А. – доктор экономических наук, профессор, в своих работах охарактеризовал сущность, цели, функции инвестиционного менеджмента и другие [1].

Фактический суточный объем добычи угля на шахте Добропольская» ГП «Добропольуголь» составляет 3530 т/сут. Для осуществления инвестиционной деятельности планируется ввести высокотехнологическое оборудование на создаваемом новом добычном участке и на одном из действующих. Разрабатывается стратегия из двух вариантов: 1-й внедрение механизированного комплекса «МДМ» (Украина), стоимостью 50000 тыс. грн., 2-й - зарубежного комплекса «Глиник» (Польша), стоимостью 82500 тыс. грн. Фактическая нагрузка на очистной забой с МДМ составляет 1500 т/сут, а с Глиником - 2500 т/сут.

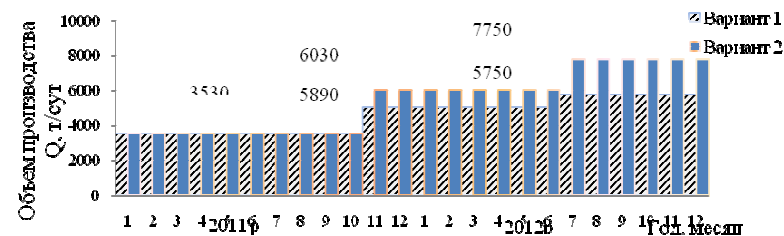


Рисунок. Плановый объем производства по предприятию для вариантов 1 и 2

Из рисунка видно, что большие вложения на приобретения оборудования влекут за собой больший рост объема производства. Также,

na-hochet-uvlichit-na-2-mlrd-grn-investitsii-v-ugledobychu-09022012124400.

4. Электронный ресурс: код доступа: http://www.nam.kiev.ua/ape/n_01_5-6/Gytkevih.htm.

5. Портал «Уголь»: Электронный ресурс: код доступа: http://www.emergingmarketsreportecom/market_report_00012.

ЧЕРНИКОВ В.С., ст. гр. МОПс-11

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

ГВУЗ "Донецкий Национальный технический университет",

г. Донецк

РОЛЬ ИНВЕСТИЦИЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РАЗВИТИИ УГОЛЬНЫХ ШАХТ И ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ГОСУДАРСТВА

Рассмотрена роль инвестиционного менеджмента в разработке мероприятий по увеличению прибыльности угледобывающего предприятия

Актуальность. На сегодняшний день современное состояние угледобывающей отрасли Украины характеризуется негативными тенденциями. Вследствие отсутствия планомерного реформирования в угольной промышленности Украины проблемы только растут. Дело в том, что большинство шахт уже эксплуатируются более 50 лет, и это приводит к большому износу основных фондов при отсутствии достаточного государственного финансирования. Растет задолженность по заработной плате и долги шахт в целом, упал уровень безопасности труда. Поэтому угольные предприятия нуждаются в инвестициях и в законодательной поддержке. Здесь речь может идти о беспрошленных операциях, о списаниях старых долгов шахт перед бюджетом, о гарантиях оплаты конечной продукции, об улучшении амортизационной политики и создании благоприятных условий для инвестора.

Инвестиционная деятельность предусматривает создание потенциальных условий, сопровождающихся получением прибыли. Это приобретение и внедрение нового высокотехнологичного оборудования, что в свою очередь увеличивает нагрузку на лаву, производительность труда, и снижает себестоимость 1 т, а также улучшает условия безопасности труда. Безусловно, эффективная инвестиционная стратегия требует больших вложений денежных средств, и для ее реализации играет огромную роль приватизация. Инвестор обретает «чувство хозяина» и повышает эффективность деятельности предприятия. Инвестиции это, прежде всего потеря средств в настоящем, для возврата большей суммы в будущем. При этом существуют три важных фактора, связанных с этим

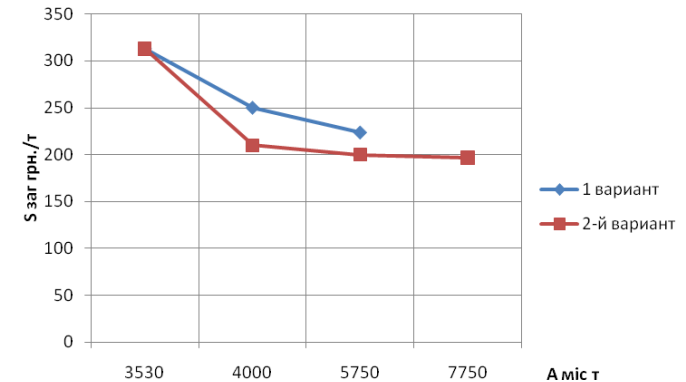


Рисунок. Снижение себестоимости 1 т угля при 2-х вариантах стратегии

Таким образом внедрение механизированного комплекса Глиник является более эффективным для увеличения объема добычи и снижения себестоимости.

Выводы. В настоящее время в Украине угольная промышленность столкнулась с проблемой понижения себестоимости готовой угольной продукции. Для решения этой проблемы необходимо внедрение высокопроизводительного и надежного, как правило, зарубежного оборудования, которое поможет обеспечить повышение добычи угля и тем самым снизить себестоимость, что поможет предложить на рынок Украины готовую угольную промышленность по более низкой цене.

Библиографический список

1. Амоша А.И., Биренберг Б.М. Угольная промышленность Украины: проблемы и решения / А.И. Амоша Б.М. Биренберг. – Донецк: ИЭП НАН Украины, 1999.- 96 с.
2. Гришко Н.В. Методологія управління витратами промислових підприємств / Н.В Гришко: монографія.- Донецьк: ІЕП НАН України, 2009. – 403 с.
3. Павленко И.И. Себестоимость в оценке экономической эффективности убыточных угольных шахт Украины // Экономика промисловості.- 2006.- № 1(32). – С. 137-143.

БОЛДАРЕВА О.В., ст. гр. ЕПЕК-11м
Наук. керів.: Лисяков В.П., к.т.н., доц.
ДВНЗ "Донецький національний технічний університет",
м. Донецьк

АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ВУГЛЕДОБУВНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Визначені основні проблеми управління витратами, які виникають на вугледобувних підприємствах. Розглянуті традиційна та функціональна системи управління витратами.

Актуальність. Останні роки характеризуються зростаючою роллю вугілля як у світі, так і в Україні. На думку європейських експертів, світовий ринок електроенергетики знаходиться на порозі переходу з газу на вугілля, як найкращого для електростанцій виду палива.

На сучасному етапі, коли перед підприємствами постають такі проблеми, як виживання у конкурентній боротьбі та забезпечення платоспроможності, підвищується роль управління діяльністю підприємств у прийнятті оптимальних рішень, в основі яких зосереджена інформація про техніко-економічний стан підприємства. Основна проблема полягає в низькій конкурентоспроможності української вугільної продукції, що передусім пов'язано з високими витратами на її виробництво. Таке становище обумовлене як об'єктивними причинами-укладенням гіпрично-геологічних умов відпрацювання вугільних пластів на більших глибинах, так і суб'єктивною причиною, тим що на підприємствах не приділяється необхідної уваги управлінню витратами [1].

Пошук шляхів зниження виробничих витрат в умовах дефіциту коштів є головною умовою реанімації більшості вугільних шахт. Внаслідок чого процес управління витратами на виробництво продукції в даний час набуває особливої актуальності.

Різні питання управління витратами розглядаються в роботах як вітчизняних, так і зарубіжних авторів: М.Г. Чумаченка, І.П. Булеєва, К. Редченка, В.І. Стоян, Д. Хана, Д. Шима. Слід зазначити, що багато теоретичних питань ще не вирішені, і залишаються дискусійними, а в деяких випадках і не сформульованими [2].

Метою роботи є розгляд актуальних аспектів удосконалення системи управління витратами на вугледобувних підприємствах.

Основна частина. Процес управління витратами видобутку вугілля на шахтах носить комплексний характер і передбачає формування витрат виробництва, визначення рівня рентабельності згідно з цінами реалізації вугільної продукції, здійснення постійного контролю за станом і характером зміни собівартості і витрат в порівнянні з розрахунковими і

Вместе с тем, угольные шахты становятся более привлекательными в инвестиционном плане в связи с ростом мировых цен на уголь. В контрактах на I квартал 2011 года японских металлургических предприятий с австралийскими угольными компаниями уже фигурировала цена \$225 за 1 тонну коксующегося угля [5].

Для привлечения зарубежных инвесторов в каждой стране, и, естественно в Украине обязательными являются следующие меры:

- ряд налоговых льгот на прибыль; освобождение от налогов и пошлин материалов, комплектующих изделий, оборудования, ввозимых для развития производства; учет при налогообложении курсовых изменений;

- введение пятилетней отсрочки для применения положений новых российских законов, ухудшающих условия деятельности иностранных инвесторов;

- освобождение от уплаты таможенных пошлин, налога на добавленную стоимость при ввозе товаров, которые являются вкладом иностранного инвестора в уставный капитал в течение срока его формирования, освобождение от вывозной таможенной пошлины товаров собственного производства;

- замена налогов, сборов и обязательных платежей распределением производственной продукции между инвестором и субъектами хозяйствования;

- определение основ хозяйственной деятельности свободных экономических зон и предоставление льгот в зонах экспортного производства.

Выводы. Важным условием привлечения иностранных инвесторов является решение вопроса о собственности на землю. В Украине иностранные инвесторы руководствуются в своей деятельности более чем 70 нормативными актами разного уровня. Изменения и дополнения, вносимые в действующее законодательство, не улучшают условия инвестиционной деятельности.

В настоящее время Украине нужно пересмотреть нормативную базу для привлечения иностранных инвестиций, так как это поможет стране эффективно развиваться в различных областях и в целом.

Библиографический список

1. Каретнюк И.М. Проблемы иностранного инвестирования в Украину, электронный ресурс: <http://stud24.ru/economics/problemu-inozemnogo-investirovaniya-v-ukraine/25333-75025-page1.html>.

2. Экономика и маркетинг в XXI столетии - 2007 / Материалы VIII Международной научной конференции студентов и молодых ученых. - Донецьк, ДонНТУ - 2007, с. 203-207.].

3. Электронный ресурс: код доступа: <http://www.rbc.ua/rus/top/show/ukrai>

Цель исследования. Выявление дополнительных способов привлечения иностранных инвестиций в угледобывающие предприятия.

Основная часть. Иностранные инвестиции являются сегодня тем ресурсом, который, наряду с разгосударствлением шахт, в более близкой перспективе, может весомее всего способствовать повышению эффективности предприятий, а, следовательно, и развитию соответствующих городов, улучшению социальной защиты граждан. По оценкам экспертов, для нормального развития экономики Украины требуется дополнительных инвестиций от 80 до 100 млрд. долл. США. В тоже время прямые иностранные инвестиции за годы независимости составили всего лишь 5,3 млрд. долл. Цифра более чем скромная. Например, Чехия за это же время получила более 20 млрд. долл. По данным американской ассоциации Economist Group, по уровню инвестиционной привлекательности Украины находится в седьмой десятке стран. Согласно официальной статистике, ежегодный прирост инвестируемого иностранного капитала в страну составляет около 15%, но это без учета денег, вывозимых нерезидентами из Украины. Сейчас на каждые три доллара вложенных инвестиций приходится один доллар официально вывезенного капитала. Это объясняется расторжением инвестиционных договоров из-за повышения инвестиционных рисков в стране [2].

В 2011 г. на техническое переоснащение и модернизацию угледобывающих предприятий через альтернативные механизмы поступило 1,7 млрд. грн. инвестиций, что на 129 млн. грн. больше, чем в 2010 г. В этом году планируется привлечь 3,726 млрд. грн. инвестиций. В частности, путем кредитования, выпуска облигаций угледобывающих госпредприятий, сотрудничества с иностранными компаниями. Негосударственные инвестиции в техническое переоснащение шахт дадут возможность увеличить угледобычу на 26,7 млн. т. [3].

Главной проблемой уменьшения инвестиций в предприятия, также и в добывающие, является несовершенство правовой базы Украины, а также политические проблемы, которые влекут за собой проблемы, в таких областях, как социальная, культурная, экономическая, законодательная. В Украине и до сих пор не принят Закон «О защите прав и интересов инвестора» и т.п. В целом, можно выделить следующие проблемы управления потоками прямых и портфельных иностранных инвестиций:

- отсутствие международных стандартов гарантирования и страхование от инвестиционных рисков;
- несовершенство системы рассмотрения инвестиционных споров;
- отсутствие прозрачной и четкой системы предпроектного рассмотрения и сопровождения инвестиционных проектов;
- чрезмерная бюрократизация процедур начинания общего бизнеса и предоставление финансовых услуг.

прогнозованими [3].

Управління витратами на великих підприємствах, таких як вугледобувне підприємство, досить різнобічна проблема, яка потребує залучення різних технологій і фахівців. Велике вугледобувне підприємство представляє собою інтегроване багатобічне господарство. Виробничі витрати на видобуток вугілля, пов'язані з рядом виробничих процесів, які створюють технологічний ланцюг шахти. До них відносяться очисні роботи, проведення підготовчих виробок, транспортування вугілля і породи під землею і на поверхні, провітрювання шахти, збагачення вугілля на індивідуальних фабриках шахт, завантаження вугілля у вагони та відправка його споживачам, складування вугілля, яке тимчасово не знаходить споживача. Все це призводить до значних обсягів матеріальних витрат (по номенклатурі до 2000 найменувань), які списуються на виробництво різними способами, що створює труднощі в управлінні витратами [4]. Корисним заходом поліпшення управління витратами було б введення калькуляції собівартості вугілля по виробничим процесам, що дало б змогу контролювати витрати по основним місцям їх формування.

Встановлено, що від рівня витрат істотно залежать ефективність функціонування підприємства та його конкурентоспроможність. Тому управління витратами є важливою функцією економічного механізму кожного промислового підприємства. Управління витратами підприємств в сучасних економічних умовах є невід'ємною частиною загального стратегічного управління підприємством, що спрямоване на підвищення ефективності діяльності.

Методологія управління витратами - це алгоритм пошуку мети, набір прийомів, методів, засобів, способів, принципів досягнення мети функціонування підприємства - максимізації прибутку при оптимальній величині витрат.

Вибір технологічних рішень і технічних засобів у гірничій справі завжди обмежений особливостями конкретних родовищ і, саме ці особливості, у першу чергу, визначають досяжний рівень техніко-економічних показників виробництва. На вугледобувному підприємстві виробництво характеризується такою основною властивістю: використовуючи вхідні ресурси видає один вид кінцевої продукції. Можна сказати, що на вході виробництво споживає допоміжні ресурси, а на виході видає готову продукцію. Склад витрат, які включаються в собівартість продукції (послуг), має бути якомога повніше відображення в собівартості дійсних витрат на виробництво продукції. Ці міркування стосуються собівартості продукції за умов повного калькулювання витрат. Таке уточнення (пояснення) необхідне з огляду на те, що на практиці частіше трапляється калькулювання одиниці продукції за неповними витратами.

Завдяки збільшенню частки непрямих витрат у собівартості продукції виникла необхідність використання нових баз і методів

розподілу таких витрат, які б відрізнялись від традиційних методів.

Традиційна та функціональна системи управління витратами засновані на здійсненні двох етапів розподілу витрат. На першому етапі кошти розподіляються між центрами витрат, а на другому — нараховуються на продукти через центри витрат з використанням відповідних ставок непрямих витрат. Так, за традиційною системою на першому етапі витрати розподіляються між цехами, дільницями, а за функціональною системою — між функціями. На другому етапі обох систем витрати нараховуються на види продукції через центри витрат.

Функціональне управління витратами як один з напрямків удосконалення управління підприємством передбачає, що видобуток вугільної продукції здійснюється в ході виробничих функцій (операцій, процесів), які споживають певні ресурси. За допомогою цього методу визначаються витрати на кожну функцію (очисні роботи та утримання шахтних механізмів, наладка обладнання, технічний контроль, переробка вугілля на фабриках тощо), чинники витрат (носії, драйвери).

Висновки. Традиційний варіант калькулювання не дозволяє виявити неефективні функції, що пов'язано з іншою структурою витрат при формуванні собівартості вугільної продукції. Застосування функціонального методу управління витратами дає можливість для визначення неефективних функцій. Так, аналіз функцій окремих виробничих дільниць вугільного підприємства відокремлює неефективні функції на утримання шахтних механізмів, наладку обладнання і вивіз вугілля і породи, які пов'язані з великими витратами на їх реалізацію і які зменшують результативність діяльності виробничих дільниць [5].

Урахування наведених аспектів управління витратами на вугледобувному підприємстві призведе до кращої керованості цим процесом.

Бібліографічний список

1. Гришко Н.В. Управління витратами як інструмент оздоровлення стану вугледобувних підприємств//Економіст.2009,№12.-С. 44-47.
2. Хортген, Ч. Управленческий учет/ Ч. Хортген, Дж. Фостер, Ш. Датар.: перкл. з англ.-10-е вид.СПб., 2005.-С.536.
3. Скрипченко Н.О., Калініченко З.Д. Зниження собівартості як ефективний чинник функціонування вугільного підприємства//Наукові праці Донецького національного технічного університету. Серія:Економічна. Донецьк, ДонНТУ, 2008.- С.267.
4. Гришко Н. В. Методолгія управління конкурентоспроможними витратами вугледобувних підприємств//Економіка промисловості,2009., №5.-С.138-142.
5. Кучер В.А., Лисенко І.В. Економічні проблеми управління витратами як метод зниження собівартості продукції вугледобувного

підприємства//Наукові праці Донецького національного технічного університету. Серія: Економічна. Донецьк, ДонНТУ, 2011.-С.204-208.

ГОЙ Ю.О., ст. гр. ЕТЭК 11м

Науч. руков.: Лысяков В.Ф., к.т.н., доц.

ГВУЗ "Донецкий национальный технический университет",
г. Донецк

ПРОБЛЕМА ИНОСТРАННОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ УГЛЕДОБЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ В УКРАИНЕ

Рассмотрены факторы, обуславливающие низкую инвестиционную привлекательность угледобывающих шахт Донбасса для иностранных инвесторов и возможные меры по ее повышению.

Актуальность. Угольная промышленность – базовая отрасль экономики Украины, важнейшая составляющая энергетического обеспечения производственных и бытовых потребностей, за счет значительных собственных ресурсов. Глобализация экономических процессов приводит к тому, что угольная промышленность Украины все больше интегрируется в мировой рынок угля. В современных условиях экономического развития инвестирование угледобывающих предприятий приобретает очень важное значение, поскольку оно обеспечивает энергетическую независимость государства. Каждое развивающееся предприятие нуждается в инвестициях, так как инвестиции играют главную роль в экономическом прогрессе страны. В результате инвестирования средств в экономику увеличивается объем производства, развиваются в экономическом соперничестве предприятия. Тенденция к ухудшению финансово-экономических показателей государственного сектора угольной отрасли до сих пор не переломлена. Отсутствие достаточных инвестиций может привести к негативным последствиям развития предприятий и страны в целом.

Проблема инвестирования является одной из самых актуальных в научных исследованиях, на сегодняшний день ей было посвящено много публикаций, статей в научных сборниках и монографических исследованиях такими авторами как: К.Пальвода, В.Федоренко, И. Драган, З.Левченко, Л.Борщ и др. Самыми известными зарубежными учеными, которые посвятили свои исследования этой проблеме являются: Р. Барроу, М.Джонка, Х. Лебенсатайна, У.Шарпа [1]. Однако, эта проблема по-прежнему содержит нерешенные вопросы, иностранные инвестиции в угледобывающие предприятия невелики, по сравнению с потребностями в них.