

переподготовку кадров и т.д. Вот тогда под эти корпоративные планы могут быть подверстаны и правила игры для малого и среднего бизнеса, которые с ними кооперируются.

Литература

1. Бодрунов С.Д. Интеграция производства, науки и образования как основа реиндустриализации РФ / Международная экономика и международные отношения. - 2015. - № 10. – С. 94-104.
2. Бугалин А. В., Колганов А. И. Российская экономическая система: некоторые итоги реформ / Проблемы теории и практики управления. - 2014. - № 8. – С. 8-19.
3. Глазьев С.Ю. Фетисов Г.Г. Новый курс – стратегия прорыва / Экономические стратегии. - 2014. Т. 16. - № 4 (120). - С. 8-17.

Будянский А. В., студент гр. ЭТЭК- 12, Лысяков В. Ф., к. т. н., профессор ДНР, Донецкий национальный технический университет

ОЦЕНКА ОРГАНИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ СИСТЕМЫ ГОРНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Предприятие как производственная система, как физический объект включает, с одной стороны, материально-вещественные средства производства, предметы труда, труд, с другой стороны - производственные факторы: системы организации производства, воспроизводства и обновления средств и технологий производства и т .п. Поэтому для оценки интегрального показателя производственного потенциала предприятия важен общий уровень организации производственной системы. Такая оценка особенно необходима для горного предприятия, производственная система которого постоянно изменяется в связи с подвижностью рабочих мест по мере отработки запасов полезного ископаемого. Организация производственной системы обуславливается такими факторами [1].

1. Пропорциональность производственных процессов, предполагает согласованность производственных возможностей всех взаимосвязанных производственных подразделений предприятия: основных и вспомогательных цехов, участков, групп оборудования. Несоблюдение этого принципа является причиной возникновения «узких мест» и диспропорций, которые приводят к неполному использованию возможностей других технологических единиц, до появления «неиспользованных резервов». Она характеризуется показателем пропорциональности технологической системы предприятия

$$I_{np} = \frac{1}{m} \sum_{i=1}^{i=m} \frac{P_m}{P_i},$$

где I_{np} - индекс пропорциональности производственного процесса, доля единицы;

m - количество взаимосвязанных подразделений (звеньев) в технологической цепи предприятия (шахты), единиц;

P_m - производственная мощность предприятия, единиц продукции (для горного предприятия тонн).

P_i - производственная способность i -го звена технологической цепи предприятия (для шахты: очистных забоев, участкового транспорта, магистрального транспорта, подъема, комплекса на поверхности шахты, вентиляции), тонн.

Чем ближе значение этого показателя к 1, тем более рационально построена технологическая схема предприятия и полнее используется его производственный потенциал.

2. Параллельность выполнения рабочих операций на основных процессах, на горных предприятиях – в очистных и подготовительных забоях. Соблюдение принципа параллельности обеспечивает сокращение производственного цикла и увеличение соответственно объема добычи угля и проведения горных выработок. Она характеризуется индексом параллельности выполнения основных и вспомогательных рабочих операций в очистных и подготовительных забоях

$$I_{nap} = \frac{1}{n} \sum_{j=1}^{j=n} \frac{T_{oj}}{T_{oj} + T_{ej}}$$

где I_{nap} - индекс параллельности выполнения рабочих операций на основных процессах, доля ед.;

n - общее количество рабочих мест на основных процессах предприятия, единиц;

T_{oj} , T_{ej} - соответственно продолжительность основных и вспомогательных операций при выполнении работ основных процессов на j -м рабочем месте, минут.

1.3. Индекс ритмичности производства, которая обеспечивается соблюдением графика выпуска продукции (добычи угля), своевременной подготовкой производства, его комплексным обслуживанием. Индекс ритмичности рассчитывается

$$I_p = \frac{1}{R} \sum_{d=1}^{d=R} \frac{V_\phi}{V_n}$$

где I_p - индекс ритмичности производства, доли единицы;

R - продолжительность анализируемого периода, сут;

V_ϕ , V_n - соответственно выработка продукции фактически и по плану в день d , тонн.

На основании определенных индексов определяется индекс общего уровня организации производственной системы

$$I_{орг} = \frac{I_{np} + I_n + I_p}{3}$$

где $I_{орг}$ - индекс общего уровня организации производственной системы предприятия, доли единицы.

Оценка уровня организации производственной системы предприятия по предлагаемой методике в динамике позволяет увидеть достижения и недостатки в этой работе и разработать мероприятия по совершенствованию организации производства.

Литература

1. Томпсон А. А. Стратегический менеджмент / А.А.Томпсон, А. Дж. Стринклер./ – М.: ЮНИТИ., 1998. – 576 с.

Бушуева О.Д., студент

Беларусь, Белорусский национальный технический университет

miss.o.l.y.a@mail.ru

ФАКТОРИНГ КАК ФОРМА ФИНАНСИРОВАНИЯ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ

В настоящее время роль кредита во внешней торговле значительно возросла. Это можно объяснить, во-первых, ростом товарооборота капиталоемких товаров и услуг в экспорте и импорте, требующих больших финансовых ресурсов, во-вторых, увеличением количества потенциальных покупателей, у которых нет в достаточном объеме собственных финансовых ресурсов.

В данной статье речь пойдет о такой финансовой услуге, как факторинг.

Согласно мировой определению факторинга следующее: факторинг - особый вид торгово-комиссионной операции, сочетающейся с кредитованием оборотного капитала клиента, который осуществляется под уступку денежного требования за поставленные товары, выполненные работы и оказанные услуги и при котором одна из сторон сделки обязуется вступить в денежное обязательство между кредитором и должником путем выплаты суммы обязательства должника кредитору. [1]

Сторонами по договору факторинга являются лишь кредитор и фактор, должник, не принимает участие в договоре и не может повлиять на его содержание.

Факторинг может помочь, если компания хочет поставить товары с отсрочкой платежа, если не хватает денег, чтобы рассчитаться со своими поставщиками и на иные нужды, в результате чего может возникнуть большая дебиторская задолженность. Благодаря факторингу, покупатель получает отсрочку платежа за поставленный товар, и, получив денежное обязательство после поставки товаров, продает его банку со скидкой. Неоплаченные платежные документы покупателя становятся собственностью фактора, и он