

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ ТА НАУКИ УКРАЇНИ  
Державний вищий навчальний заклад  
«НАЦІОНАЛЬНИЙ ГІРНИЧИЙ УНІВЕРСИТЕТ»

**ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА:  
ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ**

Матеріали  
II всеукраїнської науково-практичної конференції студентів,  
аспірантів та молодих учених

25 грудня 2013 р., м. Дніпропетровськ

Дніпропетровськ  
НГУ  
2014

УДК 658:330.3

ББК 65

Е 45

Рекомендовано до друку вченою радою фінансово-економічного факультету Державного ВНЗ «Національний гірничий університет» (протокол № 1 від 28 січня 2014 р.).

Е 25 **Економіка підприємства: проблеми та перспективи розвитку:** матеріали II всеукр. наук.-практ. конф. студ., асп. та молодих учен., 25 груд. 2013 р., м. Дніпропетровськ / відп. ред. В.М. Шаповал; М-во освіти і науки України; Нац. гірн. ун-т. – Д.: НГУ, 2014. – 88 с.

ISBN 978-966-350-464-3

Подано тези доповідей студентів, аспірантів та молодих учених, які взяли участь у конференції «Економіка підприємства: проблеми та перспективи розвитку», за такими тематичними секціями: підприємство в сучасній системі господарювання; особливості формування ресурсів підприємства; фінансово-економічна безпека суб'єктів господарювання; соціальна відповідальність суб'єктів господарювання; управління інноваційним та інвестиційним розвитком підприємства; роль підприємства у соціально-економічному розвитку регіону; управління персоналом підприємства; стратегічне управління та тенденції розвитку підприємств, галузей, комплексів; зовнішньоекономічна діяльність підприємства в умовах глобалізації.

Представлены тезисы докладов студентов, аспирантов и молодых ученых, которые приняли участие в конференции «Экономика предприятия: проблемы и перспективы развития», по следующим тематическим секциям: предприятие в современной системе хозяйствования; особенности формирования ресурсов предприятия; финансово-экономическая безопасность субъектов хозяйствования; социальная ответственность субъектов хозяйствования; управление инновационным и инвестиционным развитием предприятия; роль предприятия в социально-экономическом развитии региона; управление персоналом предприятия; стратегическое управление и тенденции развития предприятий, отраслей, комплексов; внешнеэкономическая деятельность предприятия в условиях глобализации.

ISBN 978-966-350-464-3

© Державний ВНЗ «НГУ», 2014

## ЗМІСТ

<b>Абрамова В.Г.</b> Управління стратегіями інноваційного розвитку малих і середніх підприємств в умовах мінливого зовнішнього середовища.....	6
<b>Бондаренко Л.А.</b> Про актуальні питання щодо забезпечення конкурентоспроможності продукції автомобілебудівних підприємств.....	9
<b>Борисова Ю.А., Кульбашина А.А.</b> Основные принципы инвестирования современного предприятия.....	11
<b>Василенко О.С., Штурмак А.В.</b> Основные проблемы и перспективы развития предпринимательства в Украине.....	12
<b>Голосенко В.П.</b> Регулювання діяльності іноземних інвесторів.....	14
<b>Горбальюк Я.В.</b> Зовнішньоекономічна діяльність як вид підприємництва.....	16
<b>Горбанёв В.С.</b> Гибкость производственных процессов, как необходимое условие для предприятия в эпоху метакapиTaлИзма.....	19
<b>Грідін О.П.</b> Вартісне оцінювання запасів мінеральних ресурсів гірничодобувного підприємства.....	21
<b>Данова Г.О.</b> Шляхи залучення іноземних інвестицій в інноваційний розвиток промислових підприємств України.....	24
<b>Енгельс І.О.</b> Необхідність оптимізації структури витрат у галузях матеріального виробництва.....	26
<b>Жудіна А.Ю., Мамченко В.С.</b> Вплив економічної кризи на підприємства України.....	29
<b>Іванов Д.В.</b> Поняття та сутність економічної безпеки суб'єктів господарювання.....	31

<b><i>Карпенко Є.О., Данилевський В.С.</i></b> Проблеми залучення іноземних інвестицій в економіку України.....	33
<b><i>Карпусь Т.Л.</i></b> Необходимость изменения организационной структуры горнопромышленного предприятия при его вертикальной интеграции.....	35
<b><i>Мельниченко Д.С., Шипіло В.О.</i></b> Депресія економічної системи в умовах економічно-політичної кризи в Україні.....	37
<b><i>Назаренко М.Б.</i></b> Управление формированием прибыли в процессе операционной деятельности.....	39
<b><i>Нечепуренко М.О., Герасименко Т.В.</i></b> Використання методів математичного моделювання в економіці.....	41
<b><i>Ошийко А.С.</i></b> Проблеми подальшого розвитку ринку цінних паперів в Україні.....	43
<b><i>Павленко О.В.</i></b> Врахування специфічних факторів впливу внутрішнього середовища вугільних підприємств в процесі стратегічного планування їх розвитку.....	45
<b><i>Павліна О.Ю.</i></b> Шляхи підвищення ефективності інноваційної діяльності підприємства....	48
<b><i>Підплетько А.О.</i></b> Конкурентоспроможність підприємства та шляхи її підвищення.....	50
<b><i>Полтаржицький Д.І.</i></b> Підтримка зовнішньоекономічної діяльності підприємства через застосування глобальної стратегії інновацій.....	53
<b><i>Пономаренко П.И., Прорешная Т.В.</i></b> Методы оплаты труда в Украине и их эффективность.....	55
<b><i>Попович Ю.В.</i></b> Розвиток транспортно-логістичної системи як форма реалізації транзитного потенціалу України.....	57
<b><i>Рябченко Л.М., Петровська Т.В.</i></b> Причини банкрутства та механізм виходу з нього.....	62

<b>Сидорук Ю.М., Пітюренко К.В.</b> Необхідність використання аграрного потенціалу.....	64
<b>Сідненко Є.Ю.</b> Соціальна відповідальність суб'єктів господарювання.....	66
<b>Солодкова В.</b> Проблеми теневой економіки в Україні.....	68
<b>Тарасенко В.А.</b> Аналіз підходів до визначення категорії «стимулювання праці».....	70
<b>Чоха О.Н., Герасименко Т.В.</b> К вопросу совершенствования лицензирования недр в Украине.....	73
<b>Шановал В.М., Коваленко О.А.</b> Екологічна відповідальність суб'єктів господарювання як необхідна умова виживання людства у сучасних умовах.....	75
<b>Шановал В.М., Шановал І.А.</b> Соціальні інвестиції як інструмент реалізації соціальних програм сучасних компаній.....	78
<b>Шутова В.О., Тригуб А.В.</b> Напрями та проблеми інтеграції України у світовий економічний простір..	82
<b>Юрчишина Л.І.</b> Конкурентоспроможність персоналу як засіб досягнення стратегічної мети підприємств.....	83
<b>Яценко Т.Л.</b> Формування конкурентоспроможності економіки України в умовах глобалізації.....	86

# УПРАВЛІННЯ СТРАТЕГІЯМИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ МАЛИХ І СЕРЕДНІХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ МІНЛИВОГО ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

*Абрамова В.Г.*

*Державний ВНЗ «Національний гірничий університет»*

У сучасних економічних умовах пошук вітчизняними товаровиробниками шляхів виживання і розвитку ускладнюється перманентною нестабільністю ринкового середовища, частими, не завжди передбачуваними змінами умов господарювання, уподобань споживачів, подальшим скороченням тривалості життєвого циклу багатьох видів продукції. Однак, як свідчить світова практика, природним шляхом розвитку в цих умовах є інноваційний, який слід трактувати як розвиток на основі постійного пошуку і використання нових способів і сфер реалізації потенціалу підприємства в умовах змін зовнішнього середовища в рамках його місії і прийнятої мотивації діяльності, що пов'язано з модифікацією існуючих і формуванням нових ринків збуту. Проте, більшість малих підприємств, які обмежені у фінансових ресурсах, мають, за незначним винятком, незначний інноваційний потенціал, цей шлях розвитку є достатньо проблематичним. У цих умовах одним з найперспективніших для них є орієнтація діяльності на ніші ринку – відносно невеликі його ділянки з різко вираженою специфікою запитів споживачів і, як правило, обділені увагою конкурентів.

Відповідно до викладеного, метою даного дослідження є розробка і наукове обґрунтування підходів до управління стратегіями інноваційного розвитку малих і середніх підприємств, які орієнтуються на ніші ринку в умовах мінливого зовнішнього середовища.

Критичний аналіз і узагальнення відомих з літературних джерел і практики господарювання підходів дозволили автору запропонувати узагальнену схему стратегічних напрямів орієнтації діяльності підприємств на ніші ринку:

- орієнтація на одну нішу ринку – передбачає виготовлення і реалізацію одного або незначної кількості модифікацій виробу одній групі споживачів;
- орієнтація діяльності на вертикальні ніші ринку – передбачає реалізацію одного або групи функціонально близьких товарів (виробів чи послуг) різним групам споживачів;
- орієнтація діяльності на горизонтальні ніші – передбачає диверсифікацію виробництва і збуту, незалежно від того є зв'язок між окремими товарами (за технологіями виготовлення та галузями використання) чи ні.

Аналіз показує, що перший напрямок є більш доцільним для малих підприємств, а другий і третій – для середніх.

Оскільки ніша ринку є дуже незначною його частиною, то вона не може розглядатися як цільовий ринок двох і більше товаровиробників, незначні

обсяги збуту не дозволяють забезпечити їх прибуткову діяльність. Відповідно, при появі сильних конкурентів шанси на перемогу над якими є незначними, нішу слід залишати і оперативно переорієнтовувати діяльність на інші. Проте, якщо простежується тенденція, що ніша може трансформуватися у масовий ринок, наприклад, як це трапилося з персональними комп'ютерами IBM, то віддавати нішу не слід, за неї потрібно боротися.

Ці варіанти стратегій доцільно застосовувати для кожної з обраних ніш ринку (рис. 1).



Рис. 1. Дерево трансформації стратегій розвитку малого підприємства

Подальший поглиблений аналіз показує, що імовірність переходу до стратегії елімінації (стратегії 3) є незначною, оскільки виділені ніші ринку є непривабливими – витрати на їх освоєння не компенсуються отриманим прибутком. Проте, таку можливість не потрібно ігнорувати. Виходячи з цього, потрібно постійно здійснювати пошук нових найбільш перспективних ніш ринку.

Набагато вагоміші загрози становить поява сильних конкурентів-послідовників, якими можуть бути аналогічні малі підприємства, як виробники, так і посередники, при просуванні на ринок своєї продукції. З урахуванням цього досить високою є імовірність переходу в найближчому майбутньому до стратегії збереження конкурентних переваг.

Мало ймовірним є розгортання ніш у великий сегмент ринку. Однак, у більш-менш віддаленому майбутньому цей варіант також слід розглядати.

Внаслідок незначних розмірів ніш ринку, орієнтація на них великих підприємств є неефективною, за винятком коли можна виділити декілька ніш, однак це значно ускладнює організацію виробництва і збуту.

Узагальнюючи викладене вище, можна зробити наступні висновки.

Проблемам орієнтування діяльності підприємств на ніші ринку у розробках вітчизняних науковців (країн СНД взагалі) приділяється недостатня

увага, наявні публікації в основному, аналізують закордонний досвід, здобутки якого потребують адаптації до вітчизняних умов. З цих причин вибір (формування) стратегій розвитку підприємств-нішерів (тих, що орієнтуються на ніші ринку) проводиться без належного обґрунтування і, як свідчить практика, у багатьох випадках завершується невдачею. Ефективне розв'язання цієї проблеми можливе шляхом створення системи цілеспрямованого управління пошуком і розробкою ніш ринку, переважно на основі нової продукції, нових методів організації її виробництва і збуту, з обов'язковим урахуванням факторів невизначеності і ризику, спричинених мінливістю умов зовнішнього середовища господарювання. Це дозволить підвищити шанси на ринковий успіх і результативність діяльності малих і середніх підприємств, забезпечить сприятливі умови їх стійкого розвитку.

У результаті проведеного аналізу та узагальнення відомих підходів до господарювання автором запропоновано узагальнену схему стратегічних напрямів орієнтації діяльності підприємств на ніші ринку. Удосконалено підхід до вибору стратегії розвитку підприємства-нішера залежно від рівня універсальності чи унікальності товару та широти технологічних можливостей товаровиробника. Формалізовано оцінку достатності рівня потенціалу інноваційного розвитку малого підприємства-нішера для реалізації обраних стратегічних напрямів розвитку. Запропоновано підхід до урахування у результатах оцінки факторів неповної визначеності і ризику, спричинених мінливістю зовнішнього середовища. Удосконалено методичні засади управління стратегіями інноваційного розвитку малих і середніх підприємств, які орієнтуються у своїй діяльності на ніші ринку, в умовах мінливого середовища господарювання. Виконано обґрунтування стратегічних напрямків інноваційного розвитку малих підприємств.

Авторські розробки формують методичні засади системи управління (в умовах неповної визначеності вектору зміни зовнішнього середовища) стратегіями інноваційного розвитку малих підприємств, які орієнтуються у своїй діяльності на ніші ринку.

Подальші дослідження повинні бути спрямовані на удосконалення організаційно-економічного механізму управління стратегіями розвитку малих і середніх підприємств у руслі концепції інноваційного науково-технологічного випередження.

### **Література**

1. Ілляшенко С.М. Управління інноваційним розвитком: Навчальний посібник / С.М. Ілляшенко. – 2-ге вид., перероб. і доп. – Суми: ВТД «Університетська книга»; К.: Видавничий дім «Княгиня Ольга», 2005. – 324 с.
2. Куденко Н.В. Стратегічний маркетинг: Навч. Посібник / Н.В. Куденко. – К.: КНЕУ, 1998. – 152 с.
3. Марущенко В.А. Оптимизация номенклатуры выпускаемой продукции на основе маркетинговых методов / В.А. Марущенко. – Харьков: ФЛК, 1996. – 36 с.

Науковий керівник: д.е.н., професор **Шановал В.М.**, Державний ВНЗ «Національний гірничий університет».



## ПРО АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ЩОДО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ АВТОМОБІЛЕБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

*Бондаренко Л.А.*

*Державний ВНЗ «Національний гірничий університет»*

Ефективність виробничої діяльності автомобілебудівного підприємства значною мірою залежить від об'єктивної та своєчасної оцінки конкурентоспроможності його продукції, діагностика якої останнім часом стає все більш актуальною та посідає помітне місце серед напрямів економічних досліджень. Адже необхідною передумовою успішного функціонування підприємства є вивчення, оцінювання та забезпечення високого рівня конкурентоспроможності автомобілів з метою врахування та задоволення вимог споживачів.

Придбання такої матеріальної цінності, як автомобіль достатньо часто супроводжується не тільки наявністю позитивних емоцій у споживача від покупки, але і виникненням значної кількості негативних факторів, пов'язаних з потребою його безпечного зберігання та експлуатації, необхідністю підтримки в справному стані і пов'язаних з цим додаткових витрат та часу. Тому логічним є прагнення виробників автомобілів, з метою підвищення їх обсягу реалізації, зробити свою продукцію для споживачів більш привабливою шляхом вирішення цих факторів за доступну для них ціну. Так, наприклад, для заводу ПАТ «АвтоКрАЗ» основним критерієм оцінки якості своїх автосамоскидів є обсяг претензій, що надійшли від їх споживачів. Розглянемо це питання докладніше.

В процесі технічного прийому автомобілів протягом 2012 та першого кварталу 2013 рр. виявлено 3076 претензій користувачів щодо якості автомобілів. З рис. 1. витікає, що основні групи дефектних вузлів припадають на покупні деталі та напівфабрикати (силові агрегати, вироби електропостачання, вузли пневмосистеми, підшипники та ін.). Протягом періоду що досліджується, збільшення кількості несправностей та кількості переривань виробничих циклів автомобілів призвело до того, що питома кількість бракованих деталей у розрахунку на один автомобіль в середньому склала 17,7%, щодо якості цієї автомобільної продукції [1].

З гістограми, наведеної на рис. 1, видно, що по всіх трьох категоріям дефектів, протягом зазначених років спостерігається тенденція до зростання кількості претензій у відношенні до реалізованих автомобілів, однак претензії щодо дефектності деталей Кременчуцького АЗ мають менш виражене збільшення. Також, можна зробити висновки про те, що заходи акціонерного товариства щодо поліпшення якості автомобілів не повною мірою забезпечують вимоги їх споживачів.

Так, наприклад, динаміка обсягів браку деталей по силовому агрегату автомобілів КрАЗ протягом років практично не змінилася, в середньому вона

склала 23,2%, претензії споживачів протягом досліджуваного періоду щодо деталей та вузлів власного виробництва мали нестійку тенденцію та коливалися від зменшення на 21% до збільшення на 33%, в середньому цей показник склав 27,8%. Найбільша вага приходить на третю категорію дефектів, яка включає в себе деталі та комплектуючі, що закупаються, впродовж досліджуваного періоду цей показник в середньому склав 49,4%, що призвело до зниження якості цієї автомобільної продукції [1].



Рис. 1. Загальна кількість дефектів по прийнятим претензіям споживачів щодо якості автомобілів моделей КрАЗ

Аналіз сучасного стану вітчизняних автозаводів свідчить, що економічний розвиток не можливий без активного процесу освоєння інновацій в області автомобілебудування. Для підвищення рівня конкурентоспроможності продукції цих автопідприємств мають поліпшувати не тільки свою продукцію та послуги, але й впроваджувати в організацію виробництва зміни на основі інноваційного перетворення їх конструкцій, яке дозволить вдосконалювати існуючі або створювати нові моделі автомобілів. До того ж, інноваційна діяльність має бути спрямована на випуск наукоємних машин шляхом підвищення науково-технічного рівня виробництва, покращення руху інформації, скорочення витрат та часу, використаного на розробку конкурентоспроможної моделі автомобіля, підвищення якості його післяпродажного сервісу тощо.

#### Література:

1. Кошторис витрат на виробництво автомобілів КрАЗ за 2007–2012 рр. (дані надані підприємством).

## ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ ИНВЕСТИРОВАНИЯ СОВРЕМЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

*Борисова Ю.А.,  
Кульбашина А.А.*

*Государственное ВУЗ «Национальный горный университет»*

Деятельность любой фирмы, так или иначе, связана с вложением ресурсов в различные виды активов, приобретение которых необходимо для осуществления основной деятельности этой фирмы. Но для увеличения уровня рентабельности фирма также может вкладывать временно свободные ресурсы в различные виды активов, приносящих доход, но не участвующих в основной деятельности. Такая деятельность фирмы называется инвестиционной, а управление такой деятельностью – инвестиционным менеджментом фирмы. А для достижения более высокой эффективности вложений, руководство фирмы обязано учитывать основные принципы инвестирования – это законы успешного инвестирования. Чтобы наши инвестиции принесли нам прибыль, нам нужно придерживаться этих принципов. Они сложились в результате длительной эволюции экономических отношений и насчитывают порядка 10–12 этих законов. Рассмотрим основные принципы более подробно.

Первым является принцип разумности рисков – вкладывайте сумму, потеря которой в случае форс-мажора не скажется на вашей дальнейшей жизни.

Следующий – это принцип диверсификации – подразумевает использование различных видов инвестиций. Этот принцип очень сильно влияет на стабильное получение инвестиционного дохода.

Третий – это принцип безопасности – соблюдайте безопасность в вопросе хранения и использования данных доступа или каких-либо важных данных, которые желательно хранить в безопасности. Будьте аккуратны и осторожны. Защищайте свои активы.

Четвертый – принцип долгосрочности (от 5 лет). Именно на долгосрочной перспективе инвестиции могут стать источником хорошего пассивного дохода, а также стать основой вашей финансовой независимости. К тому же долгосрочный период инвестирования уравнивает краткосрочные потери, что положительно сказывается на получении инвестиционного дохода значительного размера.

Пятый – принцип открытости – привлекайте других людей.

А также среди инвесторов существует так называемый золотой принцип инвестирования – для получения прибыли нужно действовать решительно и быстро. Чем раньше вы начнете, тем раньше добьетесь поставленных целей.

Сегодня инвестиционное дело является достаточно рискованным мероприятием. Следовательно, каждый человек, который хочет приумножить и не потерять свои деньги, должен с максимальной ответственностью относиться к собственным вложениям, понимая принципы инвестирования и его законы. Более того, желательно учитывать наиболее распространенные ошибки. Одной

из первых является неосознанное вложение денег. Конечно, доход в этом случае тоже вероятен, но вероятность является крайне низкой. Также очень часто допускаются такие ошибки, как спешка и принятие решений на эмоциях. Проблемы в большинстве случаев связаны с отсутствием какого-либо плана действий. А эффективная реализация и успех конкретного инвестиционного проекта в значительной степени зависят от выбора оптимальной схемы его финансирования.

Наиболее распространенным является инвестирование в портфели ценных бумаг. Это объясняется следующим: во-первых, многие реальные средства имеют финансовые эквиваленты в виде акций, опционов, фьючерсов; во-вторых, ценные бумаги обычно более ликвидны, чем реальные средства; в-третьих, инвестирование в реальные активы требует значительных финансовых средств, а ценные бумаги относительно дешевы; в-четвертых, информация о доходности ценных бумаг публикуется в периодической печати, что позволяет инвестору соотносить риск инвестиций в ценные бумаги и их отдачу. В связи с этим, ценные бумаги являются весьма привлекательными как для частных, так и для институциональных инвесторов.

**Литература:**

1. <http://unelibert.ru>.
2. <http://thisismylife.ru>.

Научный руководитель: к.э.н., доцент *Черкавская Т.М.*, Государственное ВУЗ «Национальный горный университет».

## **ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ**

*Василенко О.С.,  
Штурмак А.В.*

*Державний ВНЗ «Національний гірничий університет»*

Як засвідчує міжнародний досвід, важливою складовою конкурентоспроможності національної економіки є підприємництво.

Розвиток підприємництва в значній мірі залежить від зовнішнього середовища, в якому за останні роки відбулися такі суттєві зрушення:

- а) індивідуальна споживацька поведінка, яка проявляється у диференціації попиту;
- б) розвиток нових технологій, в першу чергу інформаційних і комунікаційних;
- в) глобалізація конкуренції.

Доступність значної кількості різноманітних товарів, ріст освітнього і культурного рівня, динамізм життя, підвищення інформованості знаходять відображення в різниці життєвих укладів і культури. Це в свою чергу приводить до суттєвої диференціації попиту, скорочує життєвий цикл товарів,

змушує надавати виробам велику індивідуальність і скорочувати обсяги виробництва однотипних товарів. Диференційовані вимоги споживачів примушують бізнес шукати нові підходи до спеціалізації, концентрації і кооперації виробництва.

Прогрес інформатизації суспільства визначив таку особливість зовнішнього оточення організації, коли доступ через автоматизовані системи зв'язку до будь-якої необхідної для них інформації.

Третя домінуюча тенденція – загострення конкуренції в глобальному масштабі. Характерною тенденцією сучасності стає інтернаціоналізація ринків всезростаючої кількості товарів і послуг.

В умовах ринкової трансформації економіки України розвиток підприємництва є основою економічного і соціального розвитку, вирішення соціальних проблем, подолання бідності та забезпечення високого рівня життя громадян.

Основними тенденціями розвитку підприємництва в Україні є:

- територіальне розповсюдження підприємництва, зростання кількості юридичних осіб та індивідуальних підприємців;
- зрощення капіталу вітчизняних і зарубіжних підприємців;
- інтенсивний розвиток комерційного підприємництва при незначному розвитку виробничого підприємництва;
- розширення сфери послуг

Наразі перед вітчизняним підприємництвом стоять такі важливі завдання як розширення структури пропозицій на внутрішньому ринку товарів та послуг, створення ефективного конкурентного середовища, стимулювання інноваційного розвитку, відродження підприємницької ініціативи населення, створення додаткових робочих місць та підвищення гнучкості зайнятості, зміцнення регіональних економік.

Основні обмеження, що погіршують підприємницький клімат та негативно впливають на розвиток підприємницької діяльності в Україні, за даними рейтингу такі:

- стійка тенденція до збереження високих витрат часу на проходження офіційних процедур для започаткування власного бізнесу в Україні;
- зростання грошових витрат підприємців на проходження дозвільних процедур;
- збереження значних обсягів витрат, пов'язаних із ліквідацією підприємств;
- зростання часових і грошових витрат підприємців на реєстрацію власності в Україні;
- збереження незадовільних показників в оподаткуванні.

Першочерговими завданнями для України в процесі втілення в життя європейських підходів до розвитку малого та середнього бізнесу є досягнення і формалізація домовленостей з ЄС щодо впровадження в Україні принципів, викладених в АМБ. Європейська Комісія опублікувала «Акт з питань малого бізнесу» (АМБ) для Європи (Small Business Act for Europe, SBA), який

передбачає здійснення Комісією та країнами-членами ЄС заходів з забезпечення його підтримки за такими основними напрямками, як освіта та підготовка кадрів, створення пільгових умов для початку діяльності, забезпечення доступу до інформації і сучасних технологій, створення адекватної правової та податкової бази

#### **Література:**

1. Долгоруков Ю., Кутман О. Про розвиток малого підприємництва / Ю. Долгоруков, О. Кутман // Економіка України. – 2005. – №12. – С.11–18.
2. Комарницький І., Офік М. Проблеми розвитку малого і середнього підприємництва / І. Комарницький, М. Офік // Регіональна економіка. – 2005. – №4. – С.50–58.
3. Стадник В., Петрицька О. Складові і чинники формування потенціалу розвитку малого підприємництва / В. Стадник, О. Петрицька // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – №12. – С.124–128.

Науковий керівник: к.е.н., доцент *Черкавська Т.М.*, Державний ВНЗ «Національний гірничий університет».

## **РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТОРІВ**

*Голосенко В.П.*

*Державний ВНЗ « Національний гірничий університет»*

Загальною закономірністю країн, що розвиваються, і країн із перехідними економіками в умовах транснаціоналізації світової економіки є те, що для активізації виробничої діяльності й секторальних зрушень, досягнення стійкої макроекономічної рівноваги, об'єктивно необхідно використовувати не тільки весь потенціал приватного і державного секторів, а й залучати зовнішні ресурси, зокрема й іноземні інвестиції.

Для країни, яка залучає, прямі іноземні інвестиції привабливість їх зумовлена тим, що:

– імпорт прямих інвестицій веде до збільшення виробничих потужностей і ресурсів, сприяє поширенню передової технології і управлінського досвіду, підвищенню кваліфікації трудових ресурсів;

– з'являються не тільки нові матеріальні та фінансові ресурси, а й мобілізуються і продуктивніше використовуються вже наявні ресурси;

– прямі інвестиції сприяють розвитку національної науково-дослідної бази;

– стимулюються конкуренція і пов'язані з нею позитивні явища (підрих позицій місцевих монополій, зниження цін і підвищення якості продукції, що заміщає як імпорт, так і застарілі вироби місцевого виробництва);

– збільшується надходження у вигляді податків на діяльність міжнародних спільних підприємств;

– підвищуються попит і ціни на національні (місцеві) фактори виробництва;

– в умовах слабого контролю за використанням державних позик інвестиційний ризик переноситься на іноземних інвесторів, які самостійно розв'язують проблему самоокупності капіталу.

Водночас слід зазначити, що імпортовані ресурси працюють для окупності й отримання прибутку, який потім репатріюється. У довгостроковій перспективі вплив коштів через репатріацію прибутку має перевищувати величину первинних вкладів. Тому говорити про зростання виробничого потенціалу країни за рахунок іноземних інвестицій виправдано тільки у тому плані, що ці інвестиції стимулюють економічний розвиток країни в цілому.

Залучення додаткових ресурсів у вигляді іноземних інвестицій, має низку переваг порівняно з використанням зовнішніх кредитних ресурсів. Акумуляуючи підприємницьких, державний і змішаний капітали, відкриваючи доступ до сучасних технологій і менеджменту, іноземні інвестиції не тільки сприяють формування національних інвестиційних ринків, а й динамізують інші факторні ринки й ринки товарів і послуг. Крім того, іноземні інвестиції сприяють макроекономічній стабілізації, дають змогу розв'язувати окремі соціальні проблеми трансформаційного періоду. Іноземне інвестування посідає особливе місце в структурі зовнішньоекономічних пріоритетів багатьох країн, у тому числі й незалежних держав, які утворилися після розпаду СРСР.

Головними методами стимулювання іноземних інвесторів можуть бути:

1) фінансові: зниження податку на доходи корпорацій, податкові канікули, прискорена амортизація, дозвіл на інвестування та реінвестування; заходи, спрямовані на збільшення доданої вартості; стимулювання імпорту та інше;

2) фінансові: прямі субсидії на повне або часткове покриття капіталовкладень, витрат виробництва або вартості маркетингу інвестиційного проекту та інше;

3) інші: наприклад, субсидування послуг; надання інформації про ринки і наявність сировини; допомога у навчанні й перенавчанні; технічне сприяння «ноу-хау» та інше;

Оптимізація регулювання іноземного інвестування потребує комплексного підходу. Якщо ж удосконалювати тільки деякі його елементи, то результативність усіх відповідних заходів залишиться низькою.

#### **Література:**

1. Мельник О. Інфляція: теорія і практика регулювання / О. Мельник. – К.: Знання, 1999.
2. Єпіфанов А.О., Сало І.В., Д'яконова І.І. Бюджет і фінансова політика України / А.О. Єпіфанов, І.В. Сало, І.І. Д'яконова. – К.: Наук. думка, 1999.

Науковий керівник: к.е.н., доцент *Черкавська Т.М.*, Державний ВНЗ «Національний гірничий університет».

## ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ ЯК ВИД ПІДПРИЄМНИЦТВА

*Горбалуک Я.В.*

*Державний ВНЗ «Національний гірничий університет»*

Зовнішньоекономічна діяльність є одним з найголовніших напрямків розвитку більшості сучасних країн, виробництво яких неможливе всередині країни, також доходів від експортно-імпортних операцій. Для багатьох країн, де з певних причин відсутні виробничі процеси, зовнішньоекономічна діяльність – єдиний спосіб забезпечення себе необхідними товарами.

Причинами зовнішньоекономічної діяльності стають економічні і природні ресурси, розподілені нерівномірно, а також виробництво товарів, що вимагає новітніх технологій. Взаємодія з іншими країнами є вигідною і для України, зовнішньоекономічна діяльність стимулює економічне зростання. Тому Україні просто необхідні зовнішньоекономічні зв'язки і торгові стосунки з іншими країнами світу.

Зовнішньоекономічна діяльність України привертає до себе підвищену увагу. І це закономірно, оскільки Україна займає одно з перших місць у світі за показником співвідношення об'єму зовнішньоторгового обігу до ВВП. Зовнішньоторговий обіг України практично співпадає з її ВВП, а це означає, що вагома частка українського бізнесу так чи інакше пов'язана із зовнішньоекономічними операціями.

Істотним в налагодженні зовнішньоекономічних зв'язків є те, що на цей процес не можуть не діяти процеси посилення інтеграційних явищ і глобалізації світової економіки, яка насправді єдина інтегрована система з певними властивими їй тенденціями.

Глобалізація економічної діяльності є однією з головних тенденцій у розвитку сучасного світу, яка істотно впливає не лише на економічне життя, але й має політичні (внутрішні та міжнародні), соціальні і навіть культурно-цивілізаційні наслідки. Ці наслідки все більше відчують на собі практично всі країни і серед них, звичайно, Україна, яка цілком усвідомлено, активно і цілеспрямовано рухається в напрямку інтеграції в міжнародну економіку.

По-перше, це загальнопланетарний процес інтернаціоналізації міжнародної економіки як логічний результат взаємодії національних економік, їх взаємного проникнення і переплетіння.

По-друге, це універсалізація або гомогенізація економічного життя, яке під впливом обміну товарами, факторами виробництва, знаннями, культурними здобутками все більше тяжіє до єдиних стандартів, принципів, цінностей [1].

Хоча глобалізація економічної діяльності розгортається на двох рівнях (мікро- і макроекономічному), основні процеси в ринковій економіці ініціюються і розвиваються передусім на рівні самостійних суб'єктів господарювання. Саме вони встановлюють виробничі, торгові, науково-технічні, фінансові зв'язки зі своїми зарубіжними партнерами, створюють або купують компанії в інших країнах, формують транснаціональні корпорації і банки, міжнародні альянси і синдикати.



Головною особливістю глобалізації на мікроекономічному рівні є передусім загальна стратегічна орієнтація компаній на ринки збуту по всьому світі, на такі ж джерела постачання, а також, звичайно, на розміщення виробництва в різних країнах. Цей перелік основних рушійних сил глобалізації відображає переважаючу послідовність у розвитку цього процесу: збут – постачання – виробництво.

До останнього часу вважалося, що головними суб'єктами глобалізації є країни. Але дослідження останнього десятиріччя показали, що реальний контроль над процесами глобалізації все більше переходить до світової промислово-фінансової еліти в особі глобальних корпорацій і глобальних банків. Так, за даними Світового банку, до 100 найбільших суб'єктів міжнародної економіки за розмірами ВВП (доданої вартості) належать 51 транснаціональна корпорація та 49 держав. Обороти найбільших з ТНК можна порівняти із ВВП таких розвинених країн, як Франція, Нідерланди, Швеція, Австралія, Канада. Отже, міжнародні економічні відносини в сучасних умовах глобалізації все більше набувають форми транснаціоналізації, розвиваються на мікрорівні, тобто рівні міжнародних корпорацій. Саме підприємство, а не держава стає головним суб'єктом зовнішньої економіки [1].

Проте, разом з диференціацією товарного виробництва і регіоналізацією світового ринку спостерігається інтенсифікація економічної інтеграції і розширення світової ринкової системи, яке супроводжується стандартизацією потреб, нарощуванням міграційних процесів, розширенням існуючих економічних об'єднань (СОТ, ЄС) і створенням нових (Євразійського єдиного економічного простору, Загальноамериканської зони вільної торгівлі та ін.). Інтенсифікація глобалізаційних процесів і посилення протиріччя між розвиненими країнами і країнами, що розвиваються, агресивна конкуренція перших по відношенню до інших на внутрішніх і зовнішніх ринках дозволяє транснаціональним компаніям необмежено експлуатувати ресурси менш розвинених країн і регіонів.

Процес глобалізації призводить до все більшого розмивання національних суверенітетів, зростання прошарку національної космополітичної олігархії, для якої національні інтереси не мають ніякої цінності, а реальна влада в такій ситуації зосереджується у світових фінансових структурах (Всесвітній банк, Міжнародний валютний фонд та ін.), транснаціональних компаніях, які нікому не підконтрольні.

Залишаючись недостатньо інтегрованою в міжнародну економіку, маючи дефіцит і низький рівень використання наявних ресурсів, потужний науковий потенціал і займаючи одно з перших місць у світі по загальній вченості і професійній підготовці фахівців, Україна виявилася перед загрозою втрати економічній незалежності, що пов'язано з глобалізацією світової економіки і її протиріччями.

Слід також відмітити, що у зв'язку з кон'юктурою світового ринку, що несприятливо складається для України, а також з у зв'язку з руйнуванням виробничого потенціалу української паливно-добувної і металопереробної

промисловості, традиційна зацікавленість її в просуванні на зовнішні ринки товарів продовольчої групи, а також продуктів виробництва чорної і кольорової металургії, вугільної і хімічної промисловості має явну тенденцію до зниження.

Україні необхідно виходити з того, що зовнішньоекономічна діяльність, що об'єднує усі види господарської діяльності, пов'язані з участю країни в міжнародному розподілі праці, є невід'ємною частиною усієї господарської діяльності держави.

У сучасних умовах, які характеризуються падінням виробництва, дестабілізацією фінансової системи країни, широкою лібералізацією зовнішньоекономічної діяльності, що означає, по суті, ліквідацію державної монополії на зовнішню торгівлю та ін. види зовнішньоекономічної діяльності, необхідно визначити ті форми і методи впливу на господарюючі суб'єкти – учасників зовнішньоекономічної діяльності, які були б здатні забезпечувати захист державних інтересів.

Відсутність належного порядку в зовнішньоекономічній сфері діяльності, необґрунтоване послаблення державного контролю в цій області зумовлює негативний вплив на розвиток національної економіки, призводить до значного відтоку капіталу з країни, оскільки нестабільне політико-економічне положення в Україні не може стимулювати виробничі капіталовкладення. І в цих умовах лібералізація зовнішньоекономічної діяльності, неефективність державного валютного контролю привели до «витоку» капіталів з України. До того ж «знецінюється» і сам курс на лібералізацію зовнішньоекономічної діяльності: безглуздо стимулювати експорт, якщо валютні доходи осідають за кордоном і не вкладаються в українську економіку.

Тому необхідно скоректувати політику лібералізації зовнішньоекономічної діяльності у бік чіткішої і раціональнішої організації державного контролю зовнішньоекономічної діяльності, який, з одного боку, повинен забезпечити захист державних інтересів, а з іншого боку, не порушувати дії суб'єктів господарської діяльності, як з економічної, так і з правової точок зору.

#### **Література:**

1. Дідківський М.І. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: Навч. посіб. – М.: ЦНЛ, 2006. – 792 с.

2. Зінь Е.А., Дука Н.С. Основи зовнішньоекономічної діяльності: Підручник – К.: Вид-во «Кондор», 2009. – 432 с.

3. Манекин Р.В. Экономическое положение на Украине: внешнеэкономический аспект. Доклад на форуме «Украина – стратегический партнер, геополитический конкурент или враждебное государство?» // Страны СНГ. Русские и русскоязычные в новом зарубежье. Информационно-аналитический бюллетень. – 2000. – Москва: Институт диаспоры и интеграции (Институт стран СНГ). – №5 (05 мая). – С.53–54. – [Полнотекстовая версия].

Науковий керівник: асистент **Павленко О.В.**, Державний ВНЗ «Національний гірничий університет».

## **ГИБКОСТЬ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПРОЦЕССОВ КАК НЕОБХОДИМОЕ УСЛОВИЕ ДЛЯ ПРЕДПРИЯТИЯ В ЭПОХУ МЕТАКАПИТАЛИЗМА**

*Горбанёв В.С.*

*Государственное ВУЗ «Национальный горный университет»*

Гибкость в организации производственного процесса в настоящее время, согласно современным экономическим исследованиям, называемое метакapитализмом, значимый фактор, включающий как инновационную так и стратегическую составляющую производства. Метакapитализм – это новая, фундаментальным образом изменившаяся среда ведения деловой активности, требующая от руководящего звена компаний нестандартных решений для успешного преобразования своих компаний под текущие требования рынка. Причем, времени на преобразования весьма мало: или компания подстраивается под современные условия ведения бизнеса или проигрывает конкурентам – третьего не дано. Впрочем, достижение такого перестроения «по востребованию» на практике бывает труднодостижимо.

Требование гибкости производства наряду с принципами непрерывности и специализации является одним из основных требований рациональной организации современного производства. В условиях конкурентной борьбы на рынке важность правильных решений в выборе организации производства заметно возрастает. Использование высокопроизводительной техники способствует стратегии диверсификации на предприятии. Стратегия диверсификации предполагает включение в портфель сфер бизнеса компании новых сфер посредством: приобретения предприятий; создания компании «с нуля»; создания совместных предприятий.

Однако, нельзя просто производить какой-либо продукт только исходя из того, что есть возможность сделать на конкретном имеющемся оборудовании, не выяснив спрос на товар. В текущих условиях организация производства должна быть главным образом направлена на сочетание стабильности производственных процессов с более быстрым изменением производственного процесса и перестроением номенклатуры продукции.

Очевидно, что конечной целью обеспечения гибкости предприятия является достижение отсутствия задержки перед переходом к выпуску новой продукции. За счет таких приемов, как использование передвижного оборудования, мобильных перегородок и легко изменяемых маршрутов предоставления услуг, производства данного типа смогут адаптироваться к любым переменам в реальном времени [1]. В качестве примера схожего подхода, явно воплотившего в себе суть гибкого предприятия, можно привести предприятия с оборудованием, которое легко устанавливать и столь же легко демонтировать и перемещать с места на место – это широко распространенные луна-парки со сборными аттракционами, кофе-мобили и т.п.

Гибкость предприятия также рассматривается на уровне технологических процессов. С одной стороны, они представляют собой сокращенные гибкие производственные системы, а с другой – легко перенастраиваемое

оборудование. Оба этих технологических подхода позволяют быстро и с незначительными затратами переходить с выпуска одного ассортимента продукции на другой, что позволяет достичь эффекта масштаба.

Гибкость может также проявляться в квалификации и инновационном труде персонала. Работники могут обладать разнообразными навыками и способностями, легко и быстро переключаясь с выполнения одной операции на другую. Для этого они должны пройти подготовку более разностороннюю, чем узкие специалисты. Кроме того, для руководства этой универсальной рабочей силой необходим специальный управленческий и вспомогательный персонал, который обеспечивал бы быструю и точную смену рабочих заданий.

Требуется отметить, что гибкость производства влияет как на расходы, так и на доходы. Стремлением при внедрении гибких производственных процессов является незначительность расходов, временных затрат на переналадку в случае изменения состава исходных материалов или готовой продукции. Способность дешево или быстро осуществить переналадку позволяет обслуживать дополнительных потребителей либо качественнее обслуживать имеющихся, тем самым повышая доходы фирмы. В любом случае нужно учитывать, что более гибкие системы требуют больших капиталовложений или дороже в эксплуатации, а иногда присутствует и то, и другое [2].

Оценить качественно, как гибкость влияет на производство несложно, а вот оценить количественно это влияние трудно. Как правило, для оценки гибкости используют качественные характеристики или приблизительные измерения. С позиций производственной стратегии гибкость характеризует производственные перспективы компании, опирающиеся на ее текущие возможности. При наличии достаточной гибкости у фирмы могут появиться возможности, отсутствующие у конкурентов или доступные им только после значительных капиталовложений. Принимая решения о совершенствовании производственных процессов и технологий, необходимо учесть гибкость и перспективы развития, так как именно эти факторы существенно повлияют на будущей прибыльность предприятия.

Можно выделить предприятия, для которых фактор гибкости является первоочередным конкурентным преимуществом. В первую очередь, это заводы – производители автомобилей, самым распространенным видом промышленного гибкого оборудования которых – станки с программируемым управлением. Создавая машины с помощью такой техники, легко изменять параметры продукта на выходе. Первыми в использовании программируемого оборудования были три японских автопроизводителя: «Toyota», «Mazda» и «Nissan». Сейчас такое оборудование присутствует на всех основных заводах ведущих автопроизводителей.

Если же говорить о сфере услуг, то роль гибкости здесь возрастает: мобильные операторы постоянно разрабатывают новые продукты, что не обусловлено моральным или технологическим устареванием. Замена происходит без особых изменений в структуре этого бизнеса. Та же ситуация наблюдается и в банковской среде с кредитными и депозитными проектами. Гибкость в сфере услуг практически не имеет границ.

### Литература:

1. Организация производства / Э.А. Крайнова. – М.: Недра, 2010. – 526 с.
2. Микроэкономика: продвинутый уровень / Д.А. Джейли, Ф.Д. Ренин. – М.: Издательский дом НИУ ВШЭ, 2011. – 736 с.

Научный руководитель: ассистент *Марченко А.А.*, Государственное ВУЗ «Национальный горный университет».

## ВАРТІСНЕ ОЦІНЮВАННЯ ЗАПАСІВ МІНЕРАЛЬНИХ РЕСУРСІВ ГІРНИЧОДОБУВНОГО ПІДПРИЄМСТВА

*Грідін О.П.*

*Державний ВНЗ «Національний гірничий університет»*

Визначення вартості запасів і ресурсів корисних копалин родовища або ділянки надр, що надаються у користування, в Україні рекомендується здійснювати методом дисконтування очікуваних грошових потоків капітальних вкладень, експлуатаційних витрат і доходів за роками виконання робіт з геологічного вивчення надр та розробки родовищ корисних копалин. Використовується наступна розрахункова формула [1]:

$$V = \sum_{t=1}^T [(D_t - V_t) - P_t] \times \frac{1}{(1+E)^t} - \sum_{t=1}^T K_t \times \frac{1}{(1+E)^t}, \quad (1)$$

де  $V$  – вартість ресурсів на дату оцінки;

$E$  – норма дисконту (дорівнює обліковій ставці Національного банку);

$D_t$  – річний дохід від реалізації товарної продукції в  $t$ -му році;

$V_t$  – експлуатаційні витрати в  $t$ -му році, за виключенням амортизаційних відрахувань;

$P_t$  – розмір податків і платежів у  $t$ -му році, що не входять до експлуатаційних витрат;

$K_t$  – капітальні вкладення в промислове будівництво в  $t$ -му році, включаючи придбання геологічної інформації;

$T$  – строк використання родовища або ділянки надр для геологічного вивчення та/або видобування корисних копалин до виведення родовища з експлуатації.

При цьому норма дисконту зафіксована на мінімальному безризиковому рівні рентабельності капіталу для усіх типів родовищ корисних копалин і організаційно-правових форм підприємницької діяльності. Такий підхід дозволяє більш повно урахувати балансові запаси корисних копалин родовищ і їх вартість, але не відповідає завданню диференціації запасів на блоки за рівнем рентабельності капіталу, що вкладається в їх промислове освоєння і експлуатацію. Крім того, за формулою (1) економічно оцінюються не запаси

мінеральних ресурсів в надрах, а визначається вартість першої товарної продукції гірничодобувного підприємства, що містить в собі вартість запасів і вартість їх видобування із надр.

Вартість запасів мінеральних ресурсів формується як сума витрат на придбання геолого-економічної інформації про запаси (пов'язаної з їх пошуком, геологічною і промисловою розвідками, оцінюванням) і прибутку у складі абсолютної і диференціальної гірничих рент. Повністю або частково вартість перших двох складових грошової оцінки запасів визначається розміром плати за користування надрами для видобування корисних копалин. Проблемне завдання урахування у вартості запасів мінеральних ресурсів підприємства диференціальної гірничої ренти не знайшло свого кінцевого вирішення.

Російські науковці [2; 3], на відміну від українських, при визначенні вартості запасів мінеральних ресурсів гірничодобувного підприємства за методом очікуваного чистого дисконтованого прибутку (ЧДП) від реалізації видобутої сировини або продукції її первинної переробки протягом терміну дії ліцензії, починаючи з моменту будівництва підприємства, цілком слушно пропонують у якості норми дисконту використовувати прийнятну для інвестора ставку прибутку, диференційовану за видами родовищ:

10–12% – при розробці родовищ чорних, кольорових і рідкоземельних металів з великими і середніми за розміром тілами з витриманою потужністю і внутрішньою будовою, а також великих родовищ солі й інших нерудних корисних копалин простої геологічної будови;

15–18% – при розробці великих і середніх за розмірами родовищ кольорових металів і золота з різкою мінливістю потужності й розподілу основних цінних компонентів;

20–25% – при розробці родовищ кольорових металів, золота і нерудних корисних копалин дуже складної геологічної будови, що характеризуються різкою мінливістю потужності й дуже нерівномірним розподілом основних компонентів.

Вартісну оцінку запасів пропонується визначати із співставлення внутрішньої норми прибутку з прийнятною для інвестора нормою прибутку.

Запропонований підхід є прогресивним, але він базується на хибному уявленні авторів методики, що внутрішня норма прибутку дорівнює чистій прибутковості інвестованого у освоєння родовища капіталу. Внутрішня норма прибутку відповідає сумі чистого прибутку і амортизаційних відрахувань, які формуються за термін окупності вкладеного капіталу, тоді як норма чистого прибутку визначається сумою чистого прибутку за термін експлуатації родовища. Цей висновок підтверджується розрахунками, які виконано на підставі прикладів, наведених авторами проекту методики [2].

Розраховані норми чистого прибутку суттєво (до 15%) відрізняються від величин внутрішніх норм прибутку як у більший, так і у менший боки. Різниця між розрахунковою і прийнятною для інвестора нормою чистого прибутку варіює від (-3,93%) для родовища залізних руд до 7,62% від вартості

капітальних вкладень для родовища цинку. Диференційована гірнична рента має місце при розробці родовищ поліметалічних руд. Її вилучення до бюджетів різних рівнів може суттєво покращити фінансове становище держави.

Таблиця 1

**Показники вартості запасів мінеральних ресурсів підприємства**

Показники	Одиниця виміру	Значення показника		
		Приклад 1	Приклад 2	Приклад 3
Експлуатаційні запаси руди	млн т	13,4	77,6	391,8
Річна продуктивність по видобутку руди	млн т	0,6	4,0	9,0
Термін забезпеченості запасами руди	роки	22,34	19,40	43,53
Термін будівництва підприємства	роки	3,00	4,00	4,00
Річна вартість товарної продукції:				
заліза в концентраті	млн грн	-	-	1510,3
цинку в концентраті	те саме	501,6	546,8	-
свинцю в концентраті	- " -	70,4	-	-
міді в концентраті	- " -	40,2	1540,9	-
усього:	- " -	612,3	2087,7	1510,3
Річні експлуатаційні витрати	- " -	177,1	798,0	695,7
Річні платежі і відрахування у витратах	- " -	77,9	308,8	201,9
Річні витрати з платежами і відрахуваннями	- " -	255,0	1106,9	897,6
Річна амортизація	- " -	48,0	291,0	176,1
Річний прибуток	- " -	357,2	980,8	612,7
Річні податки, платежі й відрахування	- " -	85,7	235,4	147,0
Річний чистий прибуток	- " -	271,5	745,4	465,6
Річний чистий прибуток з амортизацією	- " -	319,5	1036,5	641,7
Капітальні вкладення	- " -	1200,0	5646,9	7664,6
Норма дисконту	%	15,00	10,00	10,00
Чистий дисконтований прибуток	млн грн	425,5	1490,2	-1760,3
Строк окупності капітальних вкладень	роки	7,55	10,49	-
Внутрішня норма прибутку з амортизацією	%	21,38	13,74	7,15
Плата за видобуток корисних копалин	млн грн	49,0	167,0	72,5
Норма чистого прибутку	%	22,62	13,20	6,07
Різниця між розрахунковою і прийнятною для інвестора нормами прибутку	%	7,62	3,20	-3,93
Диференціальна гірнична рента за термін відпрацювання запасів мінеральних ресурсів	млн грн	91,4	180,7	-
Вартість запасів мінеральних ресурсів	млн грн	140,4	347,7	72,5

Освоєння родовища залізних руд, за наявних техніко-економічних умов, не забезпечує прийнятну інвестору норму чистого прибутку на вкладений капітал (10%), тому воно буде зараховано в резерв.

Завдяки урахуванню диференціальної ренти, вартість запасів поліметалічних руд підвищується у 2–3 рази відносно суми платежів за видобуток мінеральних ресурсів із надр.

**Література:**

1.Методика визначення вартості запасів і ресурсів корисних копалин родовища або ділянки надр, що надаються у користування: постанова Кабінету Міністрів України від 25 серпня 2004 р. №1117 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1117-2004-п>.

2. Проект. Методика стоимостной оценки запасов твердых полезных ископаемых (кроме углей и горючих сланцев) [Электронный ресурс]. – М., 2004. – 33 с. – Режим доступа: <http://ugra-nedra.ru/wp-content/uploads/2011/04/teo.doc>.

3. Временные методические рекомендации по геолого-экономической оценке промышленного значения месторождений твердых полезных ископаемых (кроме угля и горючих сланцев) [Электронный ресурс]. – М.: ВИЭМС, 1996. / Утверждено распоряжением Министерства природных ресурсов Российской Федерации от 13 января 1998 г. №3-р. – Режим доступа: [www.valnet.ru/m7-92.phtml](http://www.valnet.ru/m7-92.phtml).

## **ШЛЯХИ ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ**

*Данова Г.О.*

*Державний ВНЗ «Національний гірничий університет»*

Україна сьогодні знаходиться на шляху всебічних економічних перетворень. За таких умов, налагодження стабільного інвестиційного процесу є справою особливого значення. Іноземні інвестиції є однією з ознак ринкової трансформації України без них неможлива структурна перебудова національної економіки в цілому. Вони сприяють залученню нових виробничих технологій, впровадженню корпоративного управління, ринкової поведінки, фінансової стратегії тощо. Нестача капіталу є головною проблемою сучасної української економіки [1–3]. Наявність грошей для економічної системи є каталізатором економічного розвитку.

Якщо капітальні вкладення не відображаються відповідним чином на розвитку виробництва, його оновленні та реструктуризації – це неминуче призводить до негативних наслідків, які в першу чергу пов'язані із інфляційними процесами. Така ситуація вимагає надзвичайної ефективності від органів, що здійснюють розподіл отриманих коштів [4]. Якщо цього нема, то залишається єдиний можливий напрям розвитку – реалізація конкретних інвестиційних проектів. За умови, коли інвестиційний процес здійснюється на рівні окремих підприємств чи проектів, він регламентується суто економічними важелями, що забезпечує безумовний позитивний вплив на розвиток економіки [5–7].

Наукова новизна полягає у подальшому розвитку, вдосконаленні та підвищенні ефективності шляхів залучення прямих іноземних інвестицій в умовах глобальної конкуренції на основі стратегічних пріоритетів соціально-економічного розвитку країни.

Оскільки на даний час метою політики у сфері іноземного інвестування є створення сучасної політичної системи регулювання, яка б підвищила інвестиційну привабливість економіки та забезпечила потужні мотивації нерезидентів щодо вкладення коштів, то ефективним важелем успішного вирішення цього завдання може стати податкова політика щодо іноземних інвестицій. Влада має впроваджувати найпривабливіші для іноземних інвесторів податкові стимули в такий спосіб, щоб не втратити бюджетні надходження.



Враховуючи те, що Україна має дефіцит фінансових ресурсів, але разом з тим володіє промисловим потенціалом, відносно розвинутою інфраструктурою, має висококваліфіковану робочу силу та вигідне географічне положення, залучення інвестицій для розвитку її економіки є дуже важливим.

До альтернативних шляхів вдосконалення механізму залучення інвестицій можна віднести: податкові канікули, низькі податкові ставки, прискорена амортизація основних фондів, зменшення оподатковуваного прибутку на суму інвестицій чи використання податкового інвестиційного кредиту. Найефективнішим підходом до податкового стимулювання іноземних інвестицій в економіку України є прискорене списання інвестицій у формі: прискореної амортизації, зменшення оподатковуваного прибутку на певний процент інвестиційних витрат та податкового інвестиційного кредиту.

Ця альтернатива є найбільш прийнятною на сьогодні завдяки її чіткому спрямуванню на певний вид діяльності, а саме: нарощування виробничих потужностей. Крім того, відрахування стимулюють довгострокове інвестиційне планування. Не менш важливим є те, що інвестиційні відрахування коштують урядові менше, ніж податкові канікули чи загальне зменшення податкових ставок. Цільове використання відрахувань зменшує вплив капіталу, а також заохочує нові інвестиції замість надання несподіваних прибутків власникам наявного капіталу, як це відбувається при зниженні ставок оподаткування.

На базі вищевикладеного можна сформулювати основні стратегічні орієнтири підвищення рівня інвестиційної привабливості підприємств України: забезпечити економічну безпеку регіонів, максимізувати вигоди від надходження іноземного капіталу, мінімізувати ризики, розподіляти наявні ресурси у ті сфери економіки, що можуть забезпечити високий рівень рентабельності місцевих суб'єктів господарювання, інтенсивно використовувати ресурси (фінансові, трудові), використовувати робочу силу як основний чинник інвестування, нарощувати економічний потенціал, органам місцевої влади треба розробити комплекс заходів, які дозволятимуть зацікавити інвестора у регіональних об'єктах інвестування та отриманню ним віддачі на вкладенні фінансові ресурси.

Запропоновані заходи допоможуть сформувати інвестиційну привабливість регіонів щодо вкладення іноземних інвестиційних ресурсів, дадуть змогу визначати необхідність залучення іноземного капіталу в контексті його впливу на забезпечення обраних стратегічних орієнтирів інвестиційного розвитку, також сприятимуть швидким темпам досягнення цілей за наперед обумовленими орієнтирами.

Інвестиційна діяльність держави є одним з вагомих інструментів її економічної політики. Усунути недоліки можливо за рахунок розробки механізму, який сприятиме раціональному залученню та використанню інвестиційних ресурсів. Можна виділити наступні напрями щодо залучення іноземного капіталу, а саме: розробка стратегічних планів; створення інвестиційних проектів та бізнес-планів; організування інформаційно-презентаційних матеріалів; проведення виставково-презентаційних заходів.

Отже, реалізація зазначених концептуальних положень повинна сприяти встановленню партнерських стосунків української держави із зарубіжними інвесторами та усвідомленої взаємоповаги економічних інтересів, цінностей та пріоритетів.

#### **Література:**

1. Інвестологія: наука про інвестування : навч. посібник / за ред. д-ра екон. наук, проф. С.К. Реверчука. – К.: Атака, 2007. – 264 с.
2. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua).
3. Рада інвесторів при Кабінеті Міністрів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу [www.eba.com.ua/ua/services/lobbying/info/inv\\_council](http://www.eba.com.ua/ua/services/lobbying/info/inv_council).
4. Дані рейтингового дослідження «Бізнес 2012» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.doingbusiness.org](http://www.doingbusiness.org).
5. Галасюк В. Інвестиційний потенціал України: погляд у майбутнє [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.day.kiev.ua/](http://www.day.kiev.ua/).
6. Офіційний сайт Міністерства економіки України. – Режим доступу [www.me.gov.ua](http://www.me.gov.ua).
7. Дані рейтингового дослідження «Бізнес 2013» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.doingbusiness.org](http://www.doingbusiness.org).

Науковий керівник: д.т.н., професор *Солодовник Л.М.*, Державний ВНЗ «Національний гірничий університет».

## **НЕОБХІДНІСТЬ ОПТИМІЗАЦІЇ СТРУКТУРИ ВИТРАТ У ГАЛУЗЯХ МАТЕРІАЛЬНОГО ВИРОБНИЦТВА**

*Енгельс І.О.*

*Державний ВНЗ «Національний гірничий університет»*

Для підприємств різних галузей одні й ті ж самі чинники зменшення витрат мають різний вплив на ефективність діяльності підприємства. Тому виявлення найбільш впливових чинників зниження витрат для кожного конкретного підприємства та пошук і використання резервів зменшення витрат з урахуванням їх впливу є актуальними завданнями діяльності підприємства у коротко- та довгостроковій перспективі.

У галузях матеріального виробництва на економію ресурсів здійснюють вплив такі групи техніко-економічних чинників: підвищення технічного рівня виробництва; зміна відносних розмірів амортизаційних відрахувань; вдосконалення організації виробництва та праці; зміна обсягу виробництва; зміна структури (номенклатури та асортименту) продукції; галузеві та інші чинники. Ці чинники зменшення витрат обумовлюють такі резерви зниження витрат виробництва:

- розширення спеціалізації та кооперації;
- зменшення трудових витрат, збільшення продуктивності праці;

- раціональне використання матеріальних ресурсів та безперервність постачання матеріальних ресурсів;
  - використання обґрунтованої амортизаційної політики;
  - скорочення витрат на обслуговування виробництва і управління;
  - оптимізація витрат на транспортування, зберігання запасів, продукції.
- Класифікацію резервів зниження витрат наведено в табл. 1 [1].

Таблиця 1

### Класифікація резервів зниження витрат

Ознака класифікації	Види резервів
За сферою виникнення	- виробничі; - невиробничі
За видами ресурсів	- пов'язані з використанням предметів праці; - пов'язані з використанням засобів праці; - пов'язані з використанням трудових ресурсів - пов'язані з використанням земельних ресурсів
За рівнем і масштабами	- міжгалузеві; - галузеві; - внутрішньовиробничі
За ознакою часу	- перспективні; - поточні; - невикористані
За можливостями реалізації	- реальні; - потенційні
За методами реалізації	- технічні; - організаційні; - економічні; - соціальні
За потребами у капітальних вкладеннях	- інвестиційні; - безінвестиційні
За можливостями виявлення	- явні; - приховані
За стадіями життєвого циклу виробу	- на передвиробничій стадії; - на виробничій стадії; - на стадії експлуатації; - на стадії утилізації
За економічною природою	- екстенсивні; - інтенсивні
За джерелами утворення	- внутрішні; - зовнішні

Слід зазначити, що в країнах з розвинутою економікою у два рази більшу частину, ніж в Україні, займають витрати на оплату праці, а відрахування на соціальні потреби у чотири рази перевищують українські показники. З цього випливає, що необхідно оптимізувати структуру собівартості таким чином, щоб можливо було знайти резерви зниження собівартості. На вітчизняних підприємствах структура собівартості продукції дуже різниться (табл.2) [2].

Так, на ПАТ «Новоолександрівський цегельний завод» питома вага сировини і матеріалів складає 5,5%, а енергетичних ресурсів 27,5%, тоді як на акумуляторному підприємстві ПАТ «Веста-Дніпро» питома вага сировини і матеріалів складає 85%, а енергетичних ресурсів 2,5%. Навіть близькі по галузі металургійні підприємства ПАТ «Дніпропетровський завод прокатних валків» і ПАТ «Інтерпайп НТЗ» суттєво відрізняються частками витрат на оплату праці з відрахуваннями на соціальні заходи відповідно 26,6% та 7%.

Таблиця 2

**Структура собівартості реалізованої продукції підприємств у 2012 р.**

Стаття витрат	ПАТ «ДЗПВ», %	ПАТ «Інтерпайп НТЗ», %	ПАТ «ВЕСТА-Дніпро», %	ПАТ «Прогрес», %	ПАТ «НЦЗ», %
Сировина і матеріали	34	66	85	75,3	5,5
Енергетичні ресурси	21,9		2,5		27,5
Витрати на оплату праці та відрахування на соціальні заходи	26,6	7	5	13,4	9,3
Витрати на утримання та експлуатацію обладнання	13,1	5	3	11,3	17,7
Інші витрати	4,4	22	4,5		40
Усього	100	100	100	100	100

Така різниця у структурі витрат між підприємствами, вочевидь, зумовлена неефективним використанням ресурсів як складових певних витрат.

Даний факт підтверджується порівнянням, наприклад, ефективності використання трудових ресурсів на ПАТ «ДЗПВ» і ПАТ «Інтерпайп НТЗ», розрахованих на основі даних [3] (табл.3). На ПАТ «Інтерпайп НТЗ» частка витрат на оплату праці значно менша, а продуктивність праці вища та динаміка її краща, ніж на ПАТ «ДЗПВ».

Таблиця 3

**Динаміка продуктивності праці**

Показник	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.
Продуктивність праці (ПП) на ПАТ «Інтерпайп НТЗ», тис. грн/чол.	557,79	690,9	448,48	734,92	944,94	1039,93
Темп росту ПП на ПАТ «Інтерпайп НТЗ», %	-	123,86	64,91	163,87	128,58	110,05
Продуктивність праці (ПП) на ПАТ «ДЗПВ», тис. грн/чол.	147,68	127,4	101,31	234,88	330,23	297,28
Темп росту ПП на ПАТ «ДЗПВ», %	-	86,27	79,52	231,84	140,6	90,02

Таким чином, за умов сучасного стану економіки країни, підприємствам матеріального виробництва вкрай необхідно аналізувати ефективність використання ресурсів і впроваджувати інновації саме в ті сфери діяльності, на які необґрунтовано витрачається значна частка коштів.

Необхідність пошуку можливостей зниження витрат на виробництво і реалізацію продукції з використанням інноваційних інструментів залишається основною передумовою покращення кінцевих результатів господарювання.

**Література:**

1.Цимбалюк Л.Г. Чинники, резерви та шляхи зниження витрат виробництва як основа зменшення ціни товару / Л.Г. Цимбалюк, Н.П. Скригун // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2011. – №3(15). – С.88–95.

2.Явтушенко О.С. Шляхи зниження собівартості продукції на підприємстві [Електронний ресурс] / О.С. Явтушенко, О.І. Андрусь. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=1959>.

3.Бази даних підприємств [Електронний ресурс]. – Режим доступу:<http://smida.gov.ua>.

Науковий керівник: асистент **Марченко О.О.**, Державний ВНЗ «Національний гірничий університет».

## **ВПЛИВ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ НА ПІДПРИЄМСТВА УКРАЇНИ**

**Жудіна А.Ю.,  
Мамченко В.С.**

*Державний ВНЗ «Національний гірничий університет»*

Світова економічна криза дійшла до України. В Україні заговорили про нестабільну економіку, знецінення гривні, чергове подорожчання продуктів, банкрутство підприємств, масові звільнення з роботи. Тепер не кадри вирішують все, а фінансово-економічна криза. Аналізуючи причини та розвиток глобальної фінансової кризи слід вказати яким чином це відіб'ється на українській економіці.

Найбільше фінансово-економічна криза вдарила по підприємствах металургійної та будівельних галузях. Зараз всі підприємства металургійної промисловості зупиняються, це пов'язано з тим, що на цих підприємствах різко впала рентабельність і через те, що більшу частину своєї продукції вони експортують, а попит на світовому ринку на український метал значно впав, бо затрати більше ніж прибуток. Метал став не конкурентний продукт, що і призвело до сьогоднішньої ситуації на цих підприємствах.

Також криза вплинула й на будівельні підприємства. Банки перестали видавати кредити, через це більшість будівельних майданчиків були заморожені на невизначений термін. Також впали ціни на житло, через ситуацію з кредитуванням, все це і спричинило до зупинення галузі.

А в цих двох вище названих галузях зайняті мільйони людей так, що ситуацію потрібно вирішувати і якнайшвидше, бо наслідки можуть бути карколомними.

Саме тому сьогодні єдиним можливим шляхом порятунку вітчизняної металургії є стимулювання попиту на її продукцію. До речі, практика подолання подібних криз свідчить як раз про те, що саме стимулювання

сукупного попиту в середині країни загалом має стати основою державної політики по виходу з кризи.

Першочерговими кроками держави має стати розміщення державного замовлення/закупівель у тих галузях, які є безпосередніми споживачами продукції металургії. Зрозуміло, що такими є в першу чергу будівництво і транспорт.

У ході дослідження «Вплив економічної кризи на українські компанії», яке проводила аудиторська компанія «Ernst & young» близько 80% компаній-учасниць опитування підтвердили, що їх бізнес вже відчуває на собі вплив економічного спаду.

Вплив кризи 56% компаній відчувають у зменшенні споживчих витрат населення (зниженні продажів та попиту). Також респонденти назвали затримку платежів (53%) та недоступність кредитних ресурсів (46%) серед основних проблем, з якими їм довелося зіткнутися останнім часом. 46% респондентів непокоїть девальвація національної валюти, а 40% – темпи інфляції.

Опитані компанії назвали заходи, які вони вживають або збираються вжити в межах свого підприємства, щоб пом'якшити негативні наслідки кризи: 76% респондентів збираються знизити витрати; 54% – налагодити управління фінансовими показниками та ліквідністю; 28% – скоротити персонал, 27% – провести реорганізацію підприємства.

Так 65% компаній змінили свої плани з найму персоналу на найближчі шість місяців. Більшість компаній не планує скорочувати персонал. Наприклад, скорочення не торкнеться вищого керівництва, 10% планує скорочувати середню керівну ланку, 15% учасників передбачає, що їм доведеться скорочувати професійний/адміністративний персонал, а 25% компаній планує скоротити допоміжний персонал та робочих.

Ті компанії, які розглядають план скорочення персоналу, в середньому збираються скоротити 18% робочих, 12% професійного/адміністративного персоналу та 9% представників середньої керівної ланки.

Серед учасників дослідження 27% внесли зміни в політику нарахування заробітних плат, однак трохи менше, ніж половина наших учасників не планують переглядати заплановане зростання зарплат.

Більше третини всіх учасників збираються відкласти подальше зростання зарплат, близько 14% планує зменшити заплановане зростання на рівні 13–14% в середньому (показники відрізняються в залежності від категорії персоналу) і лише 6% учасників планують знизити поточні заробітні плати на 19–20% для всіх категорії співробітників.

У зв'язку з економічною кризою, близько 23% компаній-учасниць планує інші зміни в кадрових політиках та процедурах, з них близько половини збираються змінити валюту деномінації заробітних плат, а дві третини – перелік пільг, що надаються співробітникам.

30% компаній-учасниць дослідження планують внести зміни в програми навчання співробітників, з них 43% збираються зменшити бюджет програм.

Інструменти для запобігання поглибленню кризи в країні існують. По-перше структурна переорієнтація нашої економіки. По-друге випускати продукт, який буде конкурентоспроможним на світовому ринку. По-третє треба різко зменшити реалізацію на експорт сировини. Маючи достатню базу для машинобудування, слід її розвивати відповідно до вимог часу. Нарівні з промисловим виробництвом Україна має гарну перспективу розвитку туризму, яку потрібно розвивати високими темпами оскільки інтерес до України останнім часом зростає.

#### **Література**

1. <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=8850>.

2. <http://www.epravda.com.ua/publications/2008/11/6/168338/>.

Науковий керівник: к.е.н., доцент *Черкавська Т.М.*, Державний ВНЗ «Національний гірничий університет».

## **ПОНЯТТЯ ТА СУТНІСТЬ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ**

*Іванов Д.В.*

*Державний ВНЗ «Національний гірничий університет»*

Поняття «економічна безпека» є досить новим для України, як і для усього пострадянського простору, хоча у Сполучених Штатах Америки проблемами економічної безпеки суб'єктів господарювання почали цікавитися ще в 30-х роках ХХ століття. Виходячи з радянського менталітету, під економічною безпекою аж до пізніх 90-х розумівся контроль за економічною злочинністю та зовнішньоекономічною діяльністю. І лише згодом, на рубежі тисячоліть, спеціалісти почали розглядати інші аспекти економічної безпеки – екологічні, наукові, культурні тощо. Тому специфіка вітчизняної економічної безпеки – її інтегрованість в систему загальнодержавної, національної безпеки. В Конституції України чітко зазначено, що поряд із захистом суверенітету і територіальної цілісності України забезпечення її економічної безпеки є найважливішою функцією держави і справою всього українського народу.

Суб'єктами економічної безпеки виступають держава та її інститути, а також підприємства, установи й організації як державного, так і приватного сектору економіки.

Слід зазначити, що окремий громадянин також є суб'єктом економічної безпеки, – через активну життєву позицію та сприяння загальнодержавній справі. Проте можна спостерігати один цікавий факт – існують значні протиріччя між громадянином і державою у сфері забезпечення ними своєї економічної безпеки. Справа у тому, що держава, виступаючи гарантом економічної безпеки громадян, сама часто стає основним джерелом загроз для цієї безпеки – через процеси інфляції, затримку соціальних виплат, нерациональну податкову політику тощо.

З перших кроків України в статусі незалежної держави і до сьогоднішніх днів гостро постає питання забезпечення безпеки здійснення економічної діяльності на макрорівні, тобто на рівні окремих підприємств. Можна виділити чотири основні проблеми безпеки для вітчизняних підприємств:

- небезпечність ринкової економіки як змінного фактора – динамічна система ринкової економіки, імплементована в українські реалії, дає вкрай нестабільний результат, таким чином буквально прибираючи твердий ґрунт з-під ніг підприємців;

- постійна перебудова законодавчої бази функціонування підприємств;

- відсутність стійких правових норм захисту підприємництва;

- сильний вплив політики на підприємництво та вкрай низька стабільність цього чинника.

Безпека суб'єкта залежить від різних чинників. Шкоду інтересам підприємця може бути завдано у результаті несприятливої економічної політики держави, протиправних дій конкурентів, кризових явищ в економіці, непередбачених змін кон'юнктури ринку, стихійного лиха, надзвичайних подій, управлінської некомпетентності, соціальної напруги тощо. Таким чином, чинники, що впливають на економічну безпеку, можуть бути внутрішніми та зовнішніми, економічними та неекономічними, об'єктивними та суб'єктивними. Отже, безпека – це стан стійкої життєдіяльності об'єкта стосовно впливу загроз потенційного супротивника [1].

Основні положення поняття «безпека»:

- наявність загроз (зовнішніх та внутрішніх);

- наявність життєво важливих інтересів об'єктів захисту;

- баланс інтересів між ними.

Об'єктами захисту підприємства є:

- фінансові ресурси;

- матеріальні ресурси;

- інформаційні ресурси, у тому числі і особливо – з обмеженим доступом;

- персонал підприємства, особливо керівний склад.

Також варто зазначити, що кожне підприємство має як загальний об'єкт безпеки, з тих, що наведені вище, так і специфічний, виходячи зі специфіки його діяльності. Ураження будь-якої з цих ділянок спричиняє загрозу для рівноваги підприємства в цілому. Тому метою забезпечення безпеки підприємства є комплексна протидія потенційним та реальним загрозам, усунення або мінімізація впливу яких буде гарантувати підприємству стабільне функціонування в нестабільних зовнішніх умовах.

Зараз небагато підприємств мають змогу утримувати власну службу безпеки, і більшість підприємств використовують послуги сторонніх організацій. Більше половини подібних контрактів стосуються охоронних послуг, решта – консалтингових. У сучасних умовах з'являються та розвиваються нові види послуг, на кшталт збору інформації, технічного захисту інформації та ін., і дуже важливим є імплементація їх у систему безпеки підприємств, адже загроз стає дедалі більше з кожним роком. Втім, з існуючою нестабільністю державного сектора поки що неможливо говорити про які-



небудь помітні зсуви на шляху покращення стану економічної безпеки підприємств і країни в цілому. Тут слід визначити зв'язок із соціальною відповідальністю підприємств. Поки не будуть вирішені основні проблеми держави і суспільства у тісній взаємодії з приватним сектором економіки, поки підприємства не почнуть працювати на забезпечення не лише процвітання свого, а й процвітання суспільства загалом, вся економічна система держави буде знаходитись під загрозою, що є, з огляду на все описане вище, неприпустимим, і спричинює лише більші загрози для хиткої системи економічної безпеки.

**Література:**

1. Економічна безпека: навч. посіб. / О.Є. Користін, О.І. Барановський, Л.В. Герасименко та ін.; за ред. О.М. Джужі. – К.: Алерта; КНТ; Центр учбової літератури, 2010. – 368 с.
2. Пухтаевич Г.О. Аналіз національної економіки: Навчально-методичний посібник для самостійного вивчення дисципліни. – К.: КНЕУ, 2003.

Науковий керівник: д.е.н., професор *Шановал В.М.*, Державний ВНЗ «Національний гірничий університет».

## **ПРОБЛЕМИ ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ**

*Карпенко Є.О.,  
Данилевський В.С.  
Державний ВНЗ «Національний гірничий університет»*

Глобалізація як феномен планетарного масштабу втягує у свій вир дедалі нові країни, регіони, території. Міжнародна конкуренція, світовий поділ праці та інтеграційні процеси, що відбуваються на європейському та інших континентах, спонукають держави, активно прилучаються до зовнішньоекономічної конкуренції, приймати виклики глобалізації, адаптуватися до жорстких вимог світового ринку.

Як наслідок виникає проблема щодо залучення іноземних інвестицій, створення цілісної системи формування механізмів інноваційного розвитку країни. Адже залучення іноземних інвестицій та співпраця з іноземними інвесторами є одним із головних аспектів, що визначає напрями та пріоритети міжнародної економічної діяльності України, форми її участі в європейських інтеграційних процесах, специфіку економічної політики.

Україна із свого боку потребує іноземних інвестицій, а іноземні інвестори хотіли вкладати свої кошти в нашу економіку і мають на це певні причини, серед яких: наявність значних ринків збуту; наявність дешевої робочої сили; сприятливе стратегічне розміщення. В підтвердження цього можна привести данні на перший квартал 2013 року іноземні інвестори спрямували в економіку України 53 млрд дол. прямих інвестицій, Зважаючи на це, держава має відігравати активну роль у формуванні сприятливого інвестиційного клімату, спрямовувати прямі іноземні інвестиції на позитивні соціально-економічні

зрушення в державі, забезпечувати дотримання паритетних умов між іноземними та національними інвесторами на внутрішньому ринку.

Динаміка інвестицій в Україну показує, що інвестиції в країну надходять, і з кожним роком їхній обсяг збільшується. Приріст іноземного капіталу спостерігали також на підприємствах, які здійснюють фінансову діяльність на 214,7 млн дол., у торгівлі, ремонті автомобілів, побутових виробів, предметів особистого споживання – на 30,2 млн дол., а також у будівництві – на 6,6 млн дол. Сума кредитів і позик, отриманих підприємствами України від прямих інвесторів 1 квітня 2013 року, склала 5,517 млрд дол. Загальний обсяг прямих іноземних інвестицій, враховуючи позиковий капітал, 1 квітня 2013 року склав 45,524 млрд дол. Проте, їх все ще замало для того, щоб досягти розвитку країн Західної Європи. Для подальшого залучення значних обсягів іноземних інвестицій в Україну необхідно удосконалювати систему управління інвестиційною діяльністю в державі загалом та окремо по регіонах. Нагромадження капіталу у регіонах є основним засобом забезпечення інноваційного розвитку економіки інвестування у інфраструктуру, соціальну сферу, зокрема в освіту, створення передумов для виникнення переваг економії масштабу.

Отже, іноземні інвестиції є сьогодні тим ресурсом, який, в усякому разі в найближчій перспективі, може найголовніше сприяти підвищенню ефективності функціонування українських підприємств, а відтак і розвитку відповідних територій та міст, поліпшенню соціального захисту громадян.

Серед наслідків недостатнього інвестування української економіки є технологічне відставання виробництва, зростаюча зношеність основних фондів. Україна стратегічно зацікавлена у залученні ефективних та добросовісних іноземних інвестицій, які мають відвернути загрозу консервації низького технологічного рівня національної промисловості. Зважаючи на це, необхідно досягти якісного оздоровлення інвестиційного клімату.

Звичайно, не можна оминати увагою і тих потенційних загроз, які можуть нести для певної території чи держави в цілому прямі іноземні інвестиції. Найперше йдеться про випадки нечесної конкуренції, коли закордонна компанія викупує контрольний пакет акцій українського підприємства з метою усунення з ринку наявного чи потенційного конкурента.

Для поживлення процесу залучення іноземних інвестицій необхідно реалізувати заходи загального характеру, серед яких:

- досягнення національної згоди між різними владними структурами, соціальними групами, політичними партіями й іншими організаціями;
- гальмування інфляції всіма відомими у світовій практиці заходами, за винятком невивплати працівникам зарплати;
- мобілізація вільних коштів підприємств і населення на інвестиційні потреби шляхом підвищення відсоткових ставок за депозитами і внесками;
- надання податкових пільг банкам, вітчизняним та іноземним інвесторам що йдуть на довгострокові інвестиції, з метою компенсування їм збитків від уповільненого обігу капіталу з іншими напрямками їх діяльності.

Таким чином, на сучасному рівні економічного розвитку держава повинна здійснювати контроль за станом ринку, регулювати економічну, політичну та соціальну діяльність за допомогою різноманітних важелів і стимулів. Необхідно створити систему державного регулювання інвестиційними процесами, яка б працювала з іноземними інвесторами, сприяла залученню капіталу, координувала співробітництво з міжнародними організаціями тощо.

**Література:**

1. Кулієв Р. Проблеми і особливості реалізації інвестицій в країнах з перехідною економікою / Р. Кулієв // Банківська справа. – 2004. – №2. – С.65–70.
2. Федорник В.Г. Іноземні інвестування економіки України: Навч. посібник / / В.Г. Федорник. – Міжнародна академія управління персоналом. – К.: МАУП, 2004.
3. Чечетов М. Іноземні інвестиції: макроекономічний аспект / М. Чечетов // Економіка України. – 2004. – №8. – С.4–16.

Науковий керівник: к.е.н., доцент **Черкавська Т.М.**, Державний ВНЗ «Національний гірничий університет».

## **НЕОБХОДИМОСТЬ ИЗМЕНЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СТРУКТУРЫ ГОРНОПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ ПРИ ЕГО ВЕРТИКАЛЬНОЙ ИНТЕГРАЦИИ**

**Карпуть Т.Л.**

*Государственное ВУЗ «Национальный горный университет»*

Современные процессы интеграции, преимущественно вертикальной, являются характерными для рыночной экономики. Часть экономистов-управленцев считает, что слияния и поглощения при этом ликвидируют честную конкуренцию, которая не ведет к развитию национальной экономики. Отдельные зарубежные экономисты осуждают процессы слияния и поглощения. Большинство же отечественных экспертов считают интеграцию (слияние) одним из эффективных инструментов стратегии развития компании [1].

В Украине в настоящее время примером самой крупной компании, которая объединила экономический и управленческий стимулы вертикальной интеграции, является Донбасская топливно-энергетическая компания (ДТЭК), входящая в состав финансово-промышленной группы «Систем Кепитал Менеджмент» (СКМ). Главной стратегической целью ДТЭК остается концентрация максимальной доли на рынке угля и энергогенерация Украины; улучшение ключевых показателей операционной эффективности активов до уровня ведущих энергетических компаний Европы.

Одним из этапов стратегии вертикальной интеграции еще в 2010 г. стало взятие государственных предприятий Луганской области в концессию на 49 лет с целью объединения всего восточного региона в единую группу. Объединение такого рода было обусловлено неспособностью государства обеспечить эффективное функционирование этих двух предприятий угольной отрасли, так

как требовались значительные инвестиции на внедрение новых технологий. Инвестирование в угледобывающую промышленность – высокорискованный шаг при длительном сроке окупаемости. Очевидно, что разработанная государственная Программа замещения природного газа украинским углем на период до 2030 г. [2] только к указанному сроку может дать результаты, закрепленные в договоре.

Вследствие передачи предприятий в частную собственность, шахты и обогатительные фабрики, входящие в состав «Ровенькиантрацит» и «Свердловантрацит», подверглись реструктуризации. Необходимыми стали изменения в организационной структуре управления производством. Правда, следствием таких преобразований стало сокращение персонала из-за пересмотра квалификации сотрудников руководящих должностей [3].

Современные тенденции формирования организационных структур в промышленности отражают сдвиг в сторону сетевого капитализма, т. е. экономических сетей. В данном случае иерархия соподчинения напрямую зависит от способности агентов обеспечить превалирование своих решений над решениями других агентов, что свойственно оперативным холдингам, сети же формируются в случаях двух- и более участниках сделок.

В Украине возрастает актуальность необходимости создания промышленных (индустриальных) парков. Коллективом авторов [4] проанализированы определение, условия и возможности формирования отечественных индустриальных парков, что изложено ниже.

Промышленные парки представляют собой совокупность субъектов предпринимательства в производственной сфере, осуществляющих хозяйственную деятельность на ограниченной территории, которая обустроена соответственно специфике хозяйственной деятельности.

Примером индустриального парка является шахтоуправление «Покровское» (до недавнего времени шахта «Красноармейская-Западная №1», реализующая схему корпоративной разработки шахтного поля еще с 1990-х гг.). Такая схема – не только форма привлечения инвестиций, но и весьма актуальная, причиной чему служит распространение недиверсифицированных (горизонтально- и вертикально-интегрированных) предприятий.

Идеальный горнопромышленный парк представляет собой оболочечную управляющую компанию-держателя бренда, являющего собой гаранта экономических интересов собственников индустриального парка, выполнения правил безопасности ведения горных работ, охраны окружающей среды и т. п.

Рабочее тело горнопромышленного парка – это созданные предпринимательскими структурами дочерние компании специального назначения SPE (от англ. Special Purpose Entity) для реализации конкретного проекта или нового (недиверсифицированного) направления бизнеса.

Например, SPE по добыче полезного ископаемого (угля), по его обогащению, генерации энергии, энергоснабжению, транспорту, подъему, водоотливу, вентиляции и др. В то же время, отраслевая производственная специфика предопределила существенное отличие горнопромышленного парка от промышленного парка классического типа, поскольку производственные процессы в угольной отрасли жестко взаимоувязаны.

Это отличие состоит в том, что управляющая компания призвана объединить всех предприятий-участников парка в экономическую систему с общей архитектурой для реализации отдельных элементов совокупного рыночного предложения.

#### **Литература:**

1. Пономаренко П.І. Злиття як основний напрям стратегії розвитку паливно-енергетичного підприємства / П.І. Пономаренко, О.О. Марченко / Проблеми і перспективи інноваційного розвитку економіки України / Матеріали міжнар. наук.-практ. конф. (31 трав. – 2 черв. 2012 р.). – м. Дніпропетровськ / ред. кол.: О.І. Амоша [та ін.] – Д.: Національний гірничий університет, 2012. – Т.1.– С.82–84.

2. Яценко Ю.П. Программа замещения природного газа украинским углем: актуальность, главные направления и задачи реализации / Ю.П. Яценко, И.Н. Попович, С.В. Кузяра // Уголь Украины, 2013. – №3. – С.25–31.

3. Корпоративная газета «Наша газета» ДТЭК. – Спецвыпуск № 7 (74), 2011. – С. 5.

4. Амоша А.И. От промышленного предприятия к промышленному парку: смена парадигмы на примере ШУ «Покровское» / А.И. Амоша, О.Д. Кожушок, В.В. Радченко и др. // Економіка промисловості. – Донецьк: Інститут економіки промисловості НАН України, 2013. – №1–2 (61–62). – С. 13–17.

Научный руководитель: ассистент **Марченко А.О.**, Государственное ВУЗ «Национальный горный университет».

## **ДЕПРЕСІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНО-ПОЛІТИЧНОЇ КРИЗИ В УКРАЇНІ**

**Мельниченко Д.С.,  
Шипіло В.О.**

*Державний ВНЗ «Національний гірничий університет»*

На даний час економіка нашої країни знаходиться в кризовому стані, що пов'язана з політичними міжусобицями, які тривають з листопада. Ця проблема дуже явна, яка має всі підстави для обговорення. Зволікання з подолання політичної кризи в Україні може стати ключовою проблемою для вітчизняної економіки надалі. Українська економічна кризи знаходиться в ступорі, так як на даний час політична криза не подолана і передбачити майбутнє неможливо. Владі потрібно зосереджувати увагу на вирішенні всіх політичних та економічних проблем, які нажаль склалися в нашій країні, якомога скоріше.

Кабінет Міністрів України прийняв постанову про економію державних коштів та недопущення втрат бюджету, з цього можна сказати, що в країні катастрофічно не вистачає коштів. Забороняється без спеціального дозволу уряду створювати нові бюджетні установи, збільшувати чисельність працівників, заповнювати вакантні посади, видавати одноразові грошові винагороди держслужбовцям, здешевлювати вартість харчування для працівників. Органам місцевого самоврядування та суб'єктам управління об'єктами держвласності рекомендовано вжити заходів щодо економного та раціонального використання державних коштів.

Можна також зауважити, що політичні проблеми поки що мало впливають на економіку, яка знаходиться на мікрорівні. Якщо підприємства не працюватимуть, тоді й економіка країни не буде рухатись вперед. Держава сама не зможе будувати економіку та повністю регулювати економічними процесами, так як підприємницька діяльність є однією з головних рушійних сил формування економіки в цілому. Тому зараз потрібно забезпечити нормальне функціонування економічних процесів в тій мірі, як це робилося завжди, що забезпечить подолання економічної кризи. Адже ніхто не може передбачити як ситуація розвиватиметься надалі.

Подолання кризи – це не тільки припинення політичного конфлікту між протистоянням двох сторін, а й прийняття дуже конкретних рішень щодо стабілізації економічної ситуації в країні. Потрібно пам'ятати про такі речі, як бюджет 2014 р. Адже, як показує практика та реалії 2013 р., цей бюджет не було фактично виконано. Тому всі забаганки, що покладені в бюджет 2014 р., залишаються малореалістичними.

Економічно-політичній криза в Україні, також впливає на банківську систему, а деякі банки навіть припинили свою діяльність. Саме тому, потрібно якомога швидше лібералізувати валютний ринок і ні в якому разі не поєднувати банківську та підприємницьку діяльність з політичними відносинами. Банки повинні бути віддалені від політики. Не при яких обставинах, банкіри не повинні займатися політикою, а політики – банківськими справами. Нестабільна робота банків приводить до її подальшого руйнування: дострокове розірвання депозитів, вилучення грошових коштів з поточних рахунків, коливання валютних курсів. Прес-служба НБУ повідомила, що загальний обсяг залишків банківських депозитів у січні зменшився на 2,3% – до 653,4 млрд грн. За підсумками січня на депозитних рахунках юридичних осіб поменшало коштів на 4,9% – до 220,1 млрд грн та фізичних осіб – на 0,9% – до 433,4 млрд грн. [2]. Саме це ставить під сумнів роботу банків, в найближчий час. Також потрібно відмітити, що багато банків відмінили раніше встановлений ліміт на отримання готівки.

В підсумку можемо сказати, що політичні міжусобиці у великій мірі вплинули на економічну систему країни, тому потрібно не гаяти часу і усіма можливими методами боротися з політичними репресіями та паралельно стабілізувати економіку України. Тобто держава повинна повністю контролювати економічну систему та регулювати економічними процесами, щоб повернутися до нормального функціонування економіки.

#### **Література:**

1. [www.ukrinfo.ua](http://www.ukrinfo.ua).
2. <http://ua-ekonomist.com>.

Науковий керівник: к.е.н., доцент *Черкавська Т.М.*, Державний ВНЗ «Національний гірничий університет».

## УПРАВЛЕНИЕ ФОРМИРОВАНИЕМ ПРИБЫЛИ В ПРОЦЕССЕ ОПЕРАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

*Назаренко М.Б.*

*Государственное ВУЗ «Национальный горный университет»*

Предприятия осуществляют свою деятельность на рынке в условиях жесткой конкуренции. Роль прибыли в хозяйственном процессе в современной экономике непрерывно растет. Прибыль выступает основным источником развития хозяйственной деятельности предприятия и стимулом его деятельности, обеспечивает интересы государства, собственников, персонала предприятия и являются главной движущей силой рыночной экономики.

Наибольший доход и наибольшие расходы при осуществлении предприятием любой финансово-хозяйственной деятельности приносит операционная деятельность, на долю которой приходится в наше время 90–95% общей величины балансовой прибыли.

Характер операционной деятельности предприятия определяется спецификой сферы или отрасли экономики, к которой оно принадлежит. Наибольший операционный доход в Украине получают промышленные предприятия. Основу операционной деятельности большинства предприятий составляет производственно-сбытовая или торговая деятельность (табл.1).

Таблица 1

### Результаты от операционной деятельности предприятий Украины по видам экономической деятельности за февраль–июнь 2013 г.

	Результат от операционной деятельности, млн грн	Затраты от операционной деятельности, млн грн	Уровень рентабельности (убыточности), %
Всего	35220,1	1053437,5	3,3
Сельское, лесное и рыбное хозяйство	53,1	3898,3	1,4
Промышленность	21919,5	696759,9	3,1
Строительство	- 528,1	29929,9	- 1,8
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств и мотоциклов	7513,7	85946,4	8,7
Транспорт, складское хозяйство, почтовая и курьерская деятельность	4785,2	79126,8	6,0
Временное размещение и организация питания	- 231,5	5026,9	- 4,6
Информация и телекоммуникации	4057,1	27942,1	14,5
Финансовая и страховая деятельность	- 2144,6	69955,4	- 3,1
Операции с недвижимым имуществом	466,7	14238,8	3,3
Профессиональная, научная и техническая деятельность	76,0	408,8	18,6
Деятельность в сфере административного и вспомогательного обслуживания	-328,9	10949,6	- 3,0
Образование	76,0	408,8	18,6
Охрана здоровья и предоставление социальной помощи	- 24,2	2988,2	- 0,8
Искусство, спорт, развлечения и отдых	-465,7	6177,1	- 7,5
Предоставление других видов услуг	- 4,2	668,1	- 0,6

Основной целью управления формированием операционной прибыли предприятия выступает выявление основных факторов, которые определяют конечный размер операционной прибыли и выявление резервов последующего увеличения этой суммы. Механизм управления формированием операционной прибыли осуществляется с учетом тесной взаимосвязи этого показателя с объемом реализации продукции, доходов и расходов предприятия.

В процессе управления формированием операционной прибыли предприятие решает ряд задач:

- определение объема реализации продукции, обеспечивающего безубыточную операционную деятельность в течение короткого периода;

- определение объема реализации, продукции, который обеспечивает безубыточную операционную деятельность в длительном периоде;

- определение необходимого объема реализации продукции, обеспечивающего достижение запланированной (целевой) суммы валовой прибыли или определение плановой суммы валовой операционной прибыли при заданном плановом объеме реализации продукции;

- определение суммы «запаса прочности» предприятия, размера возможного снижения объема реализации продукции в стоимостном выражении при негативной конъюнктуре товарного рынка, который позволяет ему осуществлять прибыльную операционную деятельность.

В системе управления операционными доходами предприятия их планированию принадлежит центральное место. Оно подчинено главной цели политики управления прибылью предприятия и обеспечивается комплексом мероприятий по проведению расчетов отдельных видов операционных доходов на предстоящий период.

Основными исходными предпосылками планирования операционных доходов предприятия являются: разработанная производственная программа, определяющей объемы и состав производимой продукции на предстоящий период; целевая сумма операционной прибыли, обеспечивающая условия эффективного развития предприятия в плановом периоде; разработанная ценовая политика предприятия.

Ценовая политика является не только одной из главных составляющих системы управления операционными доходами предприятия, но и важнейшим механизмом, обеспечивающим многие приоритеты его экономического развития. Она существенно влияет на объем операционной деятельности предприятия, формирование его имиджа у потребителей продукции, уровень финансового состояния в целом. Конкретный уровень цен на продукцию, устанавливаемый в процессе формирования ценовой политики, прямо влияет как на сумму операционного дохода, так и на сумму операционной прибыли.

Таким образом, механизм управления формированием операционной прибыли предприятия, учитывая взаимосвязь затрат, объема реализации и прибыли зависит от следующих основных факторов: объема реализации продукции в стоимостном или натуральном выражении; суммы и уровня чистого операционного дохода; суммы и уровня переменных операционных расходов; суммы постоянных операционных расходов, соотношение посто-



янных и переменных операционных расходов, суммы налоговых платежей за счет прибыли. Эти показатели могут рассматриваться как основные факторы формирования суммы операционной прибыли, воздействуя на которые можно получить необходимые результаты для предприятия в целом.

**Литература:**

- 1.Бланк И.А. Управление прибылью. – К: Ника-Центр, 2007. – 765 с.
- 2.Мойсеенко І.П. Інвестування: навч. посіб. / І.П. Мойсеенко. – К.: Знання, 2006. – 490 с.
- 3.Фінансовий менеджмент: Підручник / В.М. Шелудько. – Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка. – 2-ге вид., стер. – К.: Знання, 2013. – 375 с.
- 4.<http://www.ukrstat.gov.ua/>.
- 5.<http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=2407>.

Научный руководитель: к.э.н., доцент *Гридин А.Ф.*, Государственное ВУЗ «Национальный горный университет».

## **ВИКОРИСТАННЯ МЕТОДІВ МАТЕМАТИЧНОГО МОДЕЛЮВАННЯ В ЕКОНОМІЦІ**

*Нечепуренко М.О.,*

*Герасименко Т.В.*

*Державний ВНЗ «Національний гірничий університет»*

Людство не стоїть на місці, з кожним роком з'являються нові, більш сучасніші і більш масштабні технології які дозволяють опрацювати, аналізувати та моделювати велику різноманітність даних.

Математичне моделювання – науковий підхід, пов'язаний з побудовою та використанням математичної моделі досліджуваного явища, суб'єкта або об'єкта, а також систем. Їх включають з метою скорочення часу, сил і засобів щодо визначення можливих змін майбутнього стану, підвищення обґрунтованості і точності наукових передбачень, врахування їх у діяльності.

Моделювання почало використовуватися з давніх часів і поступово стало застосовуватися в усіх сферах досліджень. Значні відкриття у моделюванні принесло 20-те століття. Воно стало одним з головних методів, застосовуваних при вивченні любых об'єктів, універсальним методом наукового пізнання.

Моделювання як процес побудови, вивчення і застосування моделей є одним з найважливіших методів досліджень сучасної економічної науки. Автори дотримуються наступного розуміння терміна «модель»: «... це матеріальний об'єкт який в процесі дослідження заміщає об'єкт-оригінал так, що його безпосереднє вивчення дає нові знання про об'єкт» [1].

Математичні методи є найважливішим інструментом аналізу економічних явищ і процесів, побудови теоретичних моделей, що дозволяють відобразити існуючі зв'язки в економічному житті, прогнозувати поведінку економічних суб'єктів і економічну динаміку. Математичне моделювання стає мовою сучасної економічної теорії, однаково зрозумілим для вчених всіх країн світу.

Одним з найпростіших прикладів математичного моделювання в економіці є використання функції «Пошук рішень» у програмі Excel. Програма Пошук рішень (в оригіналі Excel Solver) – додаткова надбудова табличного процесора MS Excel, яка призначена для вирішення певних систем рівнянь, лінійних та нелінійних задач оптимізації, використовується з 1991 року.

Наприклад, якщо підприємство виготовляє товари А і Б, для виробництва яких необхідно задіяти чотири типи ресурсів у різній кількості, які у загальному обсязі обмежені. Підприємству необхідно визначити план виробництва, який дасть максимальний прибуток і задіє у мінімальному обсязі всі типи ресурсів. Вихідні дані для математичного моделювання представлено у табл. 1.

Таблиця 1

**Приклад використання функції «Пошук рішень» у програмі Excel**

	А	Б	В	Г	Д
	Показник	Товар А	Товар Б	Запас	Використано
1	Ресурс 1	1	0,8	240	114,29
2	Ресурс 2	2	4	400	400
3	Ресурс 3	3,4	4	480	480
4	Ресурс 4	1	0,08	140	62,86
5	Прибуток на 1 одиницю	1,15	1,44	Прибуток =	168,55
6	План	57	71		

Невідомі значення (план)  
 цільова функція  
 обмеження по невідомому значенню

Заповнивши таблицю з даними необхідно у програмі Excel відкрити функцію «Пошук рішень», де необхідно вибрати: 1) цільову клітинку, у нашому випадку це прибуток (комірка 5:Д); 2) екстремум (у нашому випадку це точка максимуму, адже прибуток повинен бути максимальним). Потім необхідно вибрати змінні (невідомі) комірки, тобто ті, які при зміні значень будуть впливати на прибуток – це «План з випуску у натуральному виразі» (комірки 6:Б,6:В); 3) обмеження пошуковому невідомому, тобто запас кожного ресурсу (комірки 1:Г–4:Г).

Після пророблення дій, у комірці прибуток(5:Д) ми отримаємо максимальний прибуток, у комірках з плану (6:Б, 6:В) – необхідну для виробництва кількість продукції, а у комірках (1:Д–4:Д) кількість задіяних ресурсів за кожним типом виготовленої продукції.

Для отримання даного результату методом простого розрахунку необхідно було б витратити велику кількість часу, але завдяки існуючим елементам математичного аналізу, данні розрахунки займуть декілька хвилин. На прикладі показано найпростіший вид розрахунків, використовуючи елемент «Пошук рішень» у програмі Excel.

Необхідно зауважити, що далеко не у всіх випадках дані, отримані в результаті економіко-математичного моделювання, можуть використовуватися безпосередньо як готові управлінські рішення. Вони скоріше можуть мати характер консультаційних засобів, адже прийняття управлінських рішень залишається за людиною [2].

Найважливішим поняттям при економіко-математичному моделюванні є поняття адекватності моделі, тобто відповідності моделі модельованого об'єкту або процесу, за тими властивостями, які вважаються суттєвими для дослідження. Перевірка адекватності економіко-математичних моделей є досить серйозною проблемою, тим більше, що її ускладнює трудність вимірювання економічних величин. Однак без такої перевірки застосування результатів моделювання в управлінських рішеннях може не тільки виявитися малокорисним, а й принести істотну шкоду.

Таким чином, економіко-математичне моделювання є одним з важливих компонентів в людино-машинних системах планування та управління економічними системами.

#### **Література:**

1. Вітлінський В.В. Моделювання економіки [Електронний ресурс] / В.В. Вітлінський – Режим доступу: <http://fingal.com.ua/content/view/202/39/1/2/>.

2. Шеремет А.Д. Теория экономического анализа [Електронний ресурс] / А.Д. Шеремет – Режим доступу: [http://biz-books.biz/ekonomika\\_teoriya/ekonomiko-matematicheskoe-modelirovanie.html](http://biz-books.biz/ekonomika_teoriya/ekonomiko-matematicheskoe-modelirovanie.html).

## **ПРОБЛЕМИ ПОДАЛЬШОГО РОЗВИТКУ РИНКУ ЦІННИХ ПАПЕРІВ В УКРАЇНІ**

*Ошийко А.С.*

*Дніпропетровська державна фінансова академія*

В сучасних умовах розвитку фондового ринку цінні папери набувають дедалі ширшого застосування як у господарському обороті в межах України, так і у сфері зовнішньоекономічної діяльності. Посилення уваги до проблем розвитку ринку державних цінних паперів в Україні обумовлено як чинниками глобального масштабу, так і проблемами національного виміру, а також зміною концептуальних підходів до розуміння функціонального призначення даного сегмента фінансового ринку в умовах міжнародної мобільності капіталу. В наш час ринок державних цінних паперів є невід'ємною частиною фінансової системи будь-якої країни, що розвивається на ринкових засадах, і водночас він – органічна складова світового ринку капіталу. А кон'юнктура ринку державних цінних паперів – це, з одного боку, один із важливих індикаторів стану всієї економіки, а з іншого – сфера, вплив на яку може прискорювати чи стримувати процеси ринкових перетворень [4].

На сьогоднішній день система фондового ринку представлена значною кількістю професійних учасників фондового ринку.

Станом на 31.12.2013 р. кількість ліцензій, які видано Комісією професійним учасникам фондового ринку на провадження професійної діяльності, становила 1 228, в тому числі: 554 ліцензій на провадження діяльності з торгівлі цінними паперами; 319 ліцензій на провадження депозитарної діяльності депозитарних установ; 344 ліцензій на провадження

діяльності з управління активами інвестиційних інвесторів; 10 ліцензій на провадження діяльності з організації торгівлі на ринку цінних паперів; 1 ліцензія на провадження клірингової діяльності [1].

Як відомо, на сьогодні ринок цінних паперів в Україні не досить розвинений і знаходиться на низькому етапі розвитку. Причиною цього є те, що наша держава молода, крім того її цілісність, стабільність і стійкість порушена політичною ситуацією. Але це вагомо не впливає на розвиток ринку цінних паперів, адже вона зумовлена катастрофічною нестачею грошей в державі [2].

На вітчизняному ринку цінних паперів накопичились проблеми, які в подальшому гальмуватимуть його розвиток, а саме:

- низька ліквідність біржового ринку;
- нерозвиненість сектору інституційного інвестування та механізмів ринку (боргові інструменти, венчурні фонди, торгівля деривативами);
- вузький спектр фінансових інструментів фінансування, в першу чергу за операціями з фізичними особами та новітнє (ринкове) функціонування державних цінних паперів (ОВДП), муніципальних та корпоративних цінних паперів;
- недостатньо сформована та підпорядкована обліково-розрахункова інфраструктура ринку цінних паперів. Сьогодні існує повна розпорошеність і невизначеність між ВАТ «Національним депозитарієм України», ВАТ «Всеукраїнським депозитарієм цінних паперів», депозитарієм Національного банку України;
- нерозвиненість біржової торгівлі, низький рівень сучасних технологій біржової торгівлі;
- низькі стандарти та ефективність корпоративного управління;
- відсутність лояльних до інвесторів стандартів корпоративного управління, насамперед стосовно дивідендної політики;
- інформаційна закритість ринку, недостатність та нерегулярність отримання фінансової інформації про діяльність емітентів;
- дестабілізаційна ситуація на валютному ринку.

Отже, можна впевнено сказати, що на території України існує досить чітке правове регулювання щодо ринку цінних паперів. Воно дозволить встановленню високоліквідного, цілісного, ефективного та справедливого ринку в Україні, регульованого не тільки державою, а й інтегрованою у світ фондовими ринками. Крім того для повноцінного функціонування ринку на території нашої держави потрібно Державному фонду цінних паперів та фондового ринку сформувавши та забезпечити реалізацію єдиної державної політики, також захисту прав інвестора, контролю за випуском та обігом цінних паперів і їх похідних.

#### **Література:**

1. Аналітичний огляд фондового ринку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://rurik.com.ua/documents/research/>.

2. Приказюк Н.В. Ринок державних цінних паперів : світовий досвід та вітчизняні реалії / Н.В. Приказюк, Т.П. Моташко // Фінанси України. – 2009. – №2. – С.73–81.
3. Савицька О.І. Проблеми та перспективи розвитку фондового ринку України / О.І. Савицька, А.А. Фурсова // Економіка і регіон. – 2010. – №2. – С.136–138.
4. Тимчишин Л.В. Основні проблеми розвитку фондового ринку в Україні / Л.В. Тимчишин // Економіка та держава. – 2009. – №4. – С.28–34.
5. Чернишук В.Р. Розвиток ринку цінних паперів: проблеми й перспективи / В.Р.Чернишук, А.П. Данькевич // Фінанси України. – 2009. – №8. – С.96–103.

Науковий керівник: к.е.н., доцент *Черкавська Т.М.*, Дніпропетровська державна фінансова академія.

## **ВРАХУВАННЯ СПЕЦИФІЧНИХ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ ВНУТРІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА ВУГІЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ В ПРОЦЕСІ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ ЇХ РОЗВИТКУ**

*Павленко О.В.*

*Державний ВНЗ «Національний гірничий університет»*

Домінуючим енергоресурсом у паливно-енергетичному балансі країни є природний газ (приблизно 45%), який, здебільшого, є імпортованим з Росії. Така залежність України ставить під загрозу економічну самостійність та суверенітет України. Крім того, ситуація ускладнюється обґрунтованими прогнозами щодо подорожчання газу у зв'язку зі зменшенням кількості самого ресурсу. Саме в такій ситуації на перший план виходить можливість задоволення енергетичних потреб країни силами вугільної галузі.

Питання, пов'язані з розробкою теоретичних основ і стратегічних напрямів розвитку промислових підприємств, привертали увагу багатьох дослідників [1–3]. Однак, сучасні підходи до формування стратегії розвитку шахт потребують подальшого вдосконалення щодо врахування впливу факторів зовнішнього середовища, галузевої специфіки й особливостей функціонування кожного окремого вуглевидобувного підприємства. Необхідна також адаптація самого процесу стратегічного планування. Дана робота націлена на подальше поглиблення методики формування стратегії розвитку вугільних підприємств з врахуванням їх галузевої специфіки.

Вугільне підприємство є об'єктом як техногенного, так і природного середовища, яке характеризується унікальним сполученням різних індивідуальних параметрів. Одним із важливих критеріїв поділу на категорії постають саме специфічні характеристики вугільного підприємства в контексті його внутрішнього середовища.

Аналіз впливу факторів внутрішнього середовища вугільного підприємства на його функціонування та розвиток доцільно здійснювати на основі їх поділу на окремі групи.

Виробничо-технічні – фактори, що формуються та закладаються на стадії створення підприємства та організації його виробничої структури. Сюди потрібно віднести фактори технічної бази підприємства (рівень сучасності та

автоматизації устаткування, виробничі потужності) та фактори організації виробничих процесів (тип виробництва, завантаження потужностей тощо).

Фінансово-господарські – фактори, які сформовані фінансово-господарським станом підприємства (напр. показники майнового стану, ліквідності та платоспроможності, фінансової стійкості, ділової активності та рентабельності підприємства).

Організаційно-управлінські – фактори, які сформовані системою цілей підприємства, стратегії їх досягнення, організаційної структури управління, специфіки управлінських процесів та організаційної культури.

Природно-галузеві – фактори, сформовані та обумовлені природно-географічними умовами функціонування підприємства та специфікою галузі, її технологічного процесу. Саме природно-галузеві фактори є найбільш специфічними. Основною класифікаційною ознакою природно-галузевих факторів внутрішнього середовища вугільного підприємства, на нашу думку, доцільно назвати можливість зміни ступеня впливу факторів цієї групи на процес стратегічного планування розвитку підприємства. Тому, природно-галузеві фактори впливу внутрішнього середовища в свою чергу доцільно розділити на підгрупи:

I. Природно-якісні фактори – фактори впливу внутрішнього середовища на вугільне підприємство, обумовлені якісними показниками корисних копалин та геолого-кліматичними характеристиками родовища. За визначеною класифікаційною ознакою ця підгрупа факторів є найбільш незмінюваною та константною. У свою чергу, природно-якісні фактори, з огляду на раціональність викладення матеріалу, необхідно розділити на якісні та кількісні фактори впливу внутрішнього середовища на вугільне підприємство.

II. Природно-технологічні фактори – фактори, обумовлені можливістю використання конкретної технології видобутку вугілля в конкретних гірничо-геологічних умовах родовища, що розробляється. Дана підгрупа факторів є більш змінюваною в порівнянні з природно-якісними факторами і, хоча гірничо-геологічні умови родовища накладають деякі обмеження, сучасний рівень технологічного розвитку надає деяку варіативність при виборі та впровадженні окремих технологічних рішень. Горизонт стратегічного планування на вугільному підприємстві обмежений терміном відпрацювання шахтного поля. Крім того, необхідно відмітити прямий вплив виробничої потужності вугледобувного підприємства на термін його роботи. Існують екологічні обмеження, що можуть впливати на розвиток видобутку та переробки сировини. До них можуть бути віднесені відсутність місць для складування пустих порід та шламів, обов'язковість запобігання забруднення та ерозії земельних ділянок, необхідність мінімізації викидів забруднюючих речовин та парникових газів в атмосферу та мінімізації використання небезпечних речовин і матеріалів, неприпустимість забруднення водних ресурсів, деформацій поверхневих охоронюваних об'єктів, необхідність впровадження та використання механізмів утилізації виробничих відходів, необхідність дотримання вимог законодавства в цій галузі.

III. Структурно-функціональні фактори – фактори, обумовлені масштабами, складністю та специфікою організаційних структур вугільних підприємств. Дана підгрупа природно-галузевих факторів впливу внутрішнього середовища на вугільне підприємство є найбільш змінюваною та варіативною, в даному випадку спостерігається більший вплив специфіки галузі, а не природно-кліматичних умов та гірничо-геологічних характеристик родовища. Дану підгрупу факторів внутрішнього середовища вугільного підприємства доцільно розділити на організаційно-структурні, що обумовлені специфікою та складністю організаційної структури вугільного підприємства, та виробничо-функціональні, що обумовлені специфікою виробничого процесу.

Зважаючи на вищевикладене, наведені фактори впливу внутрішнього середовища вугільного підприємства на процес стратегічного планування його розвитку можна представити у вигляді загальної класифікаційної структури (рис. 1).

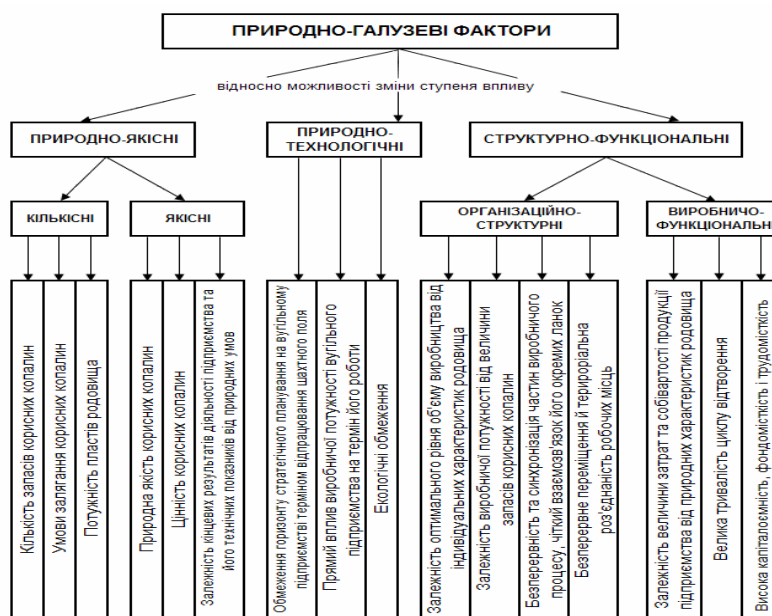


Рис. 1. Класифікаційна структура природно-галузевих факторів впливу внутрішнього середовища на вугільне підприємство

Отже, зважаючи на велику кількість різних факторів впливу внутрішнього середовища кожного окремого вугільного підприємства, рекомендовано врахування представлені класифікаційної структури при застосуванні стратегічного планування розвитку конкретного вугільного підприємства.

#### Література:

1. Салли В.И. Экономические проблемы поддержания мощности малоэффективных угольных шахт Украины. Монография. / Салли В.И., Райхель Б.Л., Швец В.Я. – Днепропетровск: Издательство НГУ, 2002. – 228 с.

2. Киткін В.П. Стратегічне планування на вугледобувних підприємствах. / Киткін В.П., Белозерцев О.В., Фесенко І.А. // Наукові праці Донецького національного технічного університету. Серія: економічна. Випуск 87. – Донецьк: ДонНТУ, 2004. – С.51–60.

3. Рассуждай Л.Н. Принципы разработки системы страт. планирования развития угольной пром-ти Украины. / Рассуждай Л.Н. // Уголь Украины. – 2007. – №4. – С.33–45.

4. Міністерство енергетики та вугільної промисловості України: офіційний веб-сайт. Енергетична стратегія України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://mpe.kmu.gov.ua/fuel/control/uk/doccatalog/list?currDir=50358>.

## ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

*Павліна О.Ю.*

*Державний ВНЗ «Національний гірничий університет»*

Характер сучасного розвитку економіки, обумовлений наявністю кризових явищ, стимулює усі галузі національного господарства до пошуку радикальних шляхів розвитку і активізації інноваційної діяльності. Однією з найбільш чутливих до змін економічної кон'юнктури є будівельна галузь. У цих умовах пріоритетною стає інноваційна діяльність спрямована на забезпечення конкурентоспроможності будівельної продукції та ефективності бізнес-процесів [3].

Складність та тривалість будівельного процесу на фоні впливу дестабілізуючих чинників обумовлюють значні труднощі щодо вибору та впровадження інновацій. Це зумовлює необхідність виваженої, гнучкої та комплексної оцінки ефективності інноваційної діяльності як основи прийняття об'єктивних управлінських рішень [1; 2].

Обґрунтування підвищення ефективності виробництва підприємства за рахунок впровадження інноваційної діяльності виконано на прикладі ТОВ «Дніпробуд». На сьогоднішній день аналізоване підприємство є великим замовником-забудовником, і займається продажем офісної, житлової нерухомості, здачею в оренду офісних і торгівельних площ, а також має власні виробничі цехи по виготовленню будівельних матеріалів.

Проведений автором фінансово-економічний аналіз виробничо-господарської діяльності за останні чотири роки свідчить про постійне зменшення основного фінансового результату – чистого прибутку, який 2012 р. склав 13,2 млн грн, що на 20,5% нижче рівня 2011 р. і на 30% нижче рівня 2010 р. Показник рентабельності реалізованих будівельних послуг підприємства в 2012 році в порівнянні з минулим роком знизився на 35,9% і склав 11,72%. Рентабельність виробничих засобів підприємства також знизилася на 0,5%, що свідчить про негативну тенденцію, так як викликано зниженням вартості виробничих фондів за рахунок зносу основних засобів.

Аналіз складу основних засобів підприємства, свідчить про зменшення балансової вартості основних засобів у 2012 р. проти 2011 р. на 5%. В основному, це пов'язано із виведенням з експлуатації будівельної техніки 2012 р.

Станом на кінець 2012 р. ТОВ «Дніпробуд» володіло оборотними активами вартістю 64344,5 тис. грн. Порівняно з 2010 р. вони зменшилися на 8388,7 тис. грн. ТОВ «Дніпробуд» має дефіцит власного обігового капіталу, менше нормативу в загальній сумі активів підприємства майже в три рази. При



аналізі ефективності використання обігових коштів, було виявлено зниження ефективності (коефіцієнт обігу обігових коштів поступово зменшується досягаючи рівня 1,8 у 2012 р.).

При аналізі собівартості автором було з'ясовано, що фактичні витрати підприємства в 2012 р. вище, ніж у 2011 р. на 9%. Перевитрата відбулася практично за всіма видами витрат, особливо за матеріальними. Змінилася і структура витрат: збільшилася частка матеріальних витрат до складу яких входить сировина, матеріали, вода й енергія. Також змінилася амортизація основних засобів, за рахунок часткового впровадження нового обладнання і технологій, модернізації устаткування. Однак краще використання техніки зменшило суму амортизаційних відрахувань у собівартості одиниці продукції. Матеріальні витрати збільшилися на загальну суму 4553,5 тис. грн, що призвело до перевитрати сировини, матеріалів та енергії.

Як свідчить проведений аналіз, фінансовий стан на підприємстві погіршився (значне зменшення прибутку), та має місце досить висока матеріалоемність будівельних послуг, в основному, за рахунок підвищення вартості цегли. В зв'язку з наведеним, автором пропонуються інноваційні заходи, щодо максимізації прибутку та зменшення матеріалоемності за рахунок будівництва цегляного цеху, продукція якого буде йти як на реалізацію так і на забезпечення власного будівельного виробництва, а також використання нових матеріалів (збірні конструкції, різні утеплювачі, єврокрівля, пінобетон та ін.).

При проведенні маркетингового дослідження з'ясовано, що на ринку Дніпропетровської області виділяються дві основні організації ТОВ «Будкераміка» і ВАТ «Кераміка», які можуть запропонувати високу якість продукції і централізовану доставку. Ці компанії домінують на ринку, визначають цінову політику в регіоні, впроваджують нові види продукції й сукупно займають більше 50% ринку споживання цегли в області, тобто для ТОВ «Дніпробуд» є ринкова ніша для реалізації власних будівельних матеріалів.

В основі інноваційної стратегії нового цеху з виробництва будівельних матеріалів буде лежати найвища в Україні якість продукції, яка має стійку перевагу на тривалому відрізку часу і найбільш широкий серед виробників України асортименти кольорової цегли та збірних конструкцій.

Поява іншого нового заводу з виробництва будівельних матеріалів української компанії малоймовірна через високий вхідний бар'єр у галузь. Крім капіталовкладень у техніку й виробничі корпуси, потрібна наявність сировинної бази, достатні оборотні кошти на кредитування великих домобудівників, включаючи гірничий відвід, ліцензію на розвідку родовища глини, право власності на ділянку або на її оренду.

Передбачається, що позиціонуватися нове виробництво буде як самий високотехнологічний і сучасний завод в Україні, що пропонує цеглу та збірні конструкції найвищої якості. Також немаловажним є можливість виробляти кольорову цеглу різних відтінків. З урахуванням високої якості цегли, що випускається, ціна на вироби нового заводу буде на 10% вище, ніж на існуючу аналогічну продукцію.

Фінансування капітальних вкладень планується за рахунок фонду накопичення підприємства, сформованого за останні чотири роки, а решту суми за рахунок банківського кредиту.

Якість інноваційного проекту з організації будівництва заводу оцінено експертами ТОВ «Дніпробуд» згідно з методикою проектного інституту «ДніпроПСК».

При визначенні підвищення рівня ефективності діяльності підприємства, використовується підхід, що базується на ієрархічній сукупності результативного та витратного аналізів та забезпечує наступну послідовність трьох етапів: визначення ступеня наближеності результату інноваційної діяльності до максимального рівня; досягнення поставлених цілей; виправданості витрат в статичній і динамічній, що дозволяє здійснити об'єктивну всебічну оцінку ефективності інноваційної діяльності ТОВ «Дніпробуд».

#### **Література:**

- 1.Верхоглядова Н.І. Теоретичні основи управління конкурентоспроможністю будівельного підприємства / Н.І. Верхоглядова, О.Є. Россіхіна // Економічний простір. – 2012. – №29. – С.136–149.
- 2.Марченко О.В. Визначення необхідних і достатніх умов для інноваційного розвитку підприємства / О.В. Марченко // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – №6. – С.157–164.
- 3.Соха Ю.І. Формування будівельного ринку в Україні / Ю.І. Соха, К.В. Процак // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2011. – №640. – С.203–207.

Науковий керівник: д.т.н., професор *Солодовник Л.М.*, Державний ВНЗ «Національний гірничий університет».

## **КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА ТА ШЛЯХИ ЇЇ ПІДВИЩЕННЯ**

*Підплетько А.О.*

*Державний ВНЗ «Національний гірничий університет»*

Сьогодні економічне середовище в Україні в цілому і в харчовій промисловості, зокрема, характеризується нестійкістю. Зростають рівень невизначеності і ризику, що ускладнюють діяльність підприємств на внутрішньому ринку. Як свідчить світова практика, до такого середовища адаптується підприємство, яке має чіткі орієнтири на майбутнє і направляє свої зусилля на пошук довгострокових конкурентних переваг.

Підвищення конкурентоспроможності кожного окремого підприємства є результатом не тільки локальних дій на мікроекономічному, але, значною мірою, і наслідком активізації діяльності щодо підвищення конкурентоспроможності на галузевому, регіональному та державному рівнях. Основою конкурентоспроможності країни є конкурентоспроможні національні підприємства, оскільки вони є основою для створення національного багатства, а їх успіх у конкурентоспроможності багато в чому визначається різноманітними векторами в корпоративному й соціальному середовищі. Саме

тому конкурують країни в умінні ефективно таке середовище створювати, а також тому, що глобальні ринки сьогодні відкриті й мобільні, а нові технології та глобалізація роблять їх не лише відкритими, прозорими, але й мінливими.

Конкурентоспроможність підприємства – це його здатність до ефективної господарської діяльності і забезпечення прибутковості в умовах конкурентного ринку, тобто, це здатність забезпечити випуск і реалізацію конкурентоспроможної продукції, яка має будь-які переваги порівняно з продукцією інших товаровиробників [4].

Сьогодні багато вчених визначають конкурентоспроможність підприємства як узагальнюючу оцінку його конкурентних переваг у питаннях формування ресурсного потенціалу, якості задоволення споживчого попиту та досягнутої, за рахунок цього, ефективності функціонування господарської системи на даний момент чи протягом періоду оцінювання [5].

Ансофф І. трактує поняття «конкурентного статусу фірми» [2] як своєрідне мірило її положення на ринку та позиції в конкуренції.

Іншими словами, конкурентоспроможність підприємства – це результат «конкурентних переваг за усім спектром проблем управління компанією» [1].

Підприємство розглядається як система, конкурентоспроможність якої залежить: від конкурентоспроможності її входу, тобто ресурсного потенціалу; від конкурентоспроможності кожної підсистеми підприємства та їх взаємодії; від конкурентоспроможності виходу, тобто товару. Таким чином, при входженні на новий ринок, прийнятті рішень щодо діяльності підприємства необхідна оцінка підприємства в цілому.

На нашу думку, конкурентоспроможність підприємства – це комплекс економічних характеристик, орієнтованих на потреби споживачів і здібності конкурентів, знання стану і тенденції розвитку ринку, уміння створювати продукцію і доводити її до споживачів, які віддадуть перевагу їй порівняно з іншими товарами на ринку.

Підвищення конкурентоспроможності являє собою процес змін та потребує управління і наявність стратегічного підходу підприємства, тобто для ефективного функціонування підприємства необхідна розробка стратегії такого підвищення з урахуванням всіх аспектів сприяння та протидії.

Процес підвищення конкурентоспроможності потребує урахування специфіки взаємозв'язку як між елементами організації, так і з їх оточенням, і являє собою процес прийняття рішень (включаючи цілі, методи, плани) по досягненню мети підвищення конкурентоспроможності.

Основними сферами підвищення конкурентоспроможності є: управління інноваціями та технологіями; процес виробництва; використання інформації; управління людськими ресурсами; управління змінами тощо.

У сфері технологій вагомими резервами підвищення конкурентоспроможності охоплюють: виключення дублювання в дослідженнях з метою уникнення зайвих витрат, фінансування державного замовлення на дослідження та

реалізацію національних цільових програм, спільні роботи із зарубіжними інвесторами. Впровадження інновацій сприяє досягненню ринкових конкурентних переваг завдяки випередженню конкурентів у часі.

Перспективними напрямками підвищення конкурентоспроможності у виробництві є: вдосконалення використання обладнання, матеріалів та енергії, а також організації процесу виробництва, покращення якості та своєчасності отримання інформації усіма ланками виробничого процесу.

Активізація людського фактору у підвищенні конкурентоспроможності супроводжується зміною системи організаційних цінностей і правил поведінки і покращенням ставлення до виконуваної роботи окремих працівників. Кадри – важливий капітал підприємства, а їх навчання як системний процес, спрямований на вдосконалення умінь та навичок і призначений для вирішення завдань конкурентоспроможності, сприяє у тому числі зниженню соціальної напруги, покращенню внутрішньоорганізаційного клімату.

До основних засобів підвищення конкурентоспроможності можна віднести: ґрунтовне вивчення запитів споживачів і аналіз конкурентів; обґрунтована рекламна політика; створення нової продукції; підвищення техніко-економічних і якісних характеристик продукції; виявлення і забезпечення переваг продукту порівняно з його заміниками; виявлення переваг і недоліків товарів-аналогів, які виробляються конкурентами, і використання одержаних результатів у діяльності фірми; модернізація обладнання; визначення можливих модифікацій продукту; всебічне зниження витрат; виявлення і використання цінних факторів підвищення конкурентоспроможності продукції; вдосконалення обслуговування у процесі купівлі та післяпродажного сервісу; пристосування продукції до використання в різних умовах; диференціація продукції; посилення впливу на споживачів тощо.

Отже, підтримка високої конкурентоспроможності підприємства означає, що всі його ресурси використовуються настільки продуктивно, що воно стає більш прибутковим, ніж його головні конкуренти. Це одночасно передбачає, що підприємство займає стабільне місце на ринку товарів і послуг та його продукція користується постійним попитом.

#### **Література:**

1. Азоев Г.Л., Челенко Л.П. Конкурентные преимущества фирмы / Г.Л. Азоев. – М., 2000. – 256 с.
2. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф. – М., 1989. – 519 с.
3. Конкурентоспособность продукции и предприятия [Буркинский Б.В., Лазарева Е.В., Агеева И.Н., Брыкалина С.В. и др.]. – Одесса: ИПРЭИ НАН Украины, 2002. – 132 с.
4. Економіка підприємства: Підручник / За заг. ред. С.Ф. Покропивного. – К.: КНЕУ, 2003.
5. Економіка торговельного підприємства / Під ред. Н.М. Ушакової. – К., 1999. – 800 с.

Науковий керівник: д.е.н., професор **Шановал В.М.**, Державний ВНЗ «Національний гірничий університет».

## ПІДТРИМКА ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ЧЕРЕЗ ЗАСТОСУВАННЯ ГЛОБАЛЬНОЇ СТРАТЕГІЇ ІННОВАЦІЙ

*Полтаржицький Д.І.*

*Державний ВНЗ «Національний гірничий університет»*

Найбільший вітчизняний виробник засобів механізації та автоматизації для підприємств чорної і кольорової металургії, енергетики, гірничозбагачувальної та вугільної промисловості, метробудування, нафтогазового виробництва, підприємство ПАТ «Дніпроважмаш», на теперішній час переважну частку замовлень на виробництво отримує від підприємств з Росії та підприємств внутрішнього ринку України.

Перспективним надбанням для підприємства стало те, що між Україною і Бразилією в 2010 р. підписано угоду про довгострокове співробітництво з запуску української ракети «Циклон-4» з бразильського космодрому «Алкантара». Для Бразилії, не маючої власних космічних технологій, важливим є доступ до українських розробок. Україна ж, крім екваторіального космодрому, отримує шанс закріпитися на світовому космічному ринку [1].

Така участь українського підприємства у міжнародному проекті є актуальним прикладом реалізації глобальної стратегії інновацій [2]. Так, машинобудівне підприємство, яке не має прямого відношення до ракетно-космічної галузі стає одним із підприємств, що приймає участь у реалізації такого складного космічного проекту.

Глобальною є основна стратегія, яка визначає домінуючий спосіб формування підприємством конкурентних переваг та їх втілення.

Підприємства, що обирають глобальну стратегію інновацій, прагнуть сформуванню конкурентну перевагу за рахунок здійснення інновацій в різних сферах. Підприємство, що здійснило радикальну інновацію отримує передумови для додаткового прибутку внаслідок створення нового сегменту споживачів. Альтернативою є продаж інноваційної технології іншим зацікавленим компаніям. Проте, серед ризиків стратегії інновацій основним є ризик не досягти основної мети запропонованих інновацій.

Підприємство «Дніпроважмаш» разом ще з п'ятнадцятьма вітчизняними підприємствами дев'ять років працюють над україно-бразильським проектом «Циклон-4»: розроблено робочу конструкторську і технологічну документацію на комплекти механіко-технологічного обладнання технічного комплексу і основні агрегати стартового комплексу для ракети космічного призначення «Циклон-4» [3]. За цінами 2010 р., вартість споруди наземного комплексу на космодромі в «Алкантара» оцінено в 487 млн дол.

При розробці використані найсучасніші підходи до проектування складних багаторівневих технічних систем, в конструкції обладнання застосована елементна база провідних світових виробників електро- гідро- і

пневмообладнання. Ряд вузлів і систем агрегатів стартового комплексу готують до контрольної зборки.

Завдяки цьому проекту підприємству вдалось завантажити свої виробничі дільниці та забезпечити замовленнями проектно-конструкторський технологічний інститут. Це має стратегічне значення для «Дніпроважмашу», адже цей проект розраховано на більш ніж 10 років.

Важливим компонентом розробки стратегії розвитку підприємства є оцінка ефективності виробничої діяльності в даний час і в перспективі. Існує безліч підходів до вибору критеріїв і показників ефективності. Причому, важливим аспектом розбіжності в цих підходах є суперечка про можливість існування узагальнюючого інтегрального показника ефективності. На основі лише одного показника, як показує досвід, неможливо оцінити ефективність виробничої діяльності підприємства, проте з іншого боку, використання значної групи показників, як правило приводить до суперечливих оцінок (бо за одними показниками ефективність росте, по інших – знижується) і не дозволяє сконцентрувати увагу управлінського персоналу на головних аспектах діяльності підприємства.

У зв'язку з тим, що на сьогодні Бразилія активно проводить програму з подальшого освоєння космосу, українські підприємства, такі як ПАТ «Дніпроважмаш», які приймають участь у розробці проекту «Циклон-4», за умови сумлінного виконання власних обов'язків за діючими контрактами, мають перспективу подальшої кооперації з Бразильським космічним агентством.

Реалізація застосовуваної підприємством глобальної стратегії інновацій у найближчій перспективі дозволяє підприємству виходити на нові зовнішні ринки та підвищити економічну ефективність підприємства, забезпечивши також соціальну відповідальність у Дніпропетровському регіоні.

#### **Література:**

1. Інформація НКАУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.space.com.ua/nsau/newsnsau.nsf/HronolR/0F9C8AA3ADC93CF0C2256DC7004EBD51?OpenDocument&Lang=R>.

2. Портер М. Конкурентная стратегия: методика анализа отраслей и конкурентов / М. Портер; [пер. с англ.]. – М.: Альпина Паблишер, 2011. – 454 с.

3. Жемчужна О. «Циклон-4»: космический шанс Украины» [Электронный ресурс] / О. Жемчужна. – Режим доступа: [http://tbu.com.ua/articles/tsiklon\\_4\\_kosmicheskii\\_shans\\_ukrainy.html](http://tbu.com.ua/articles/tsiklon_4_kosmicheskii_shans_ukrainy.html).

Науковий керівник: асистент **Марченко О.О.**, Державний ВНЗ «Національний гірничий університет».

## СИСТЕМЫ ОПЛАТЫ ТРУДА В УКРАИНЕ И ИХ ЭФФЕКТИВНОСТЬ

*Пономаренко П.И.,*

*Прорешная Т.В.*

*Государственное ВУЗ «Национальный горный университет»*

Одним из главных путей повышения эффективности предприятий и организаций является внедрение на них эффективной системы оплаты труда. В научной литературе описано много подходов по стимулированию более эффективной работы сотрудников при различных системах оплаты труда. В нашей стране стимулирование работников осуществляется на основании использования таких коэффициентов как коэффициент трудового участия, коэффициент творческого вклада, коэффициент качества труда и других. Главным недостатком этих методов является субъективный характер количественного определения данного коэффициента.

Основными формами оплаты труда в Украине является сдельная и почасовая [1]. При сдельной заработной плате её размер зависит от количество от выполненной работы и оказанных услуг соответствующего качества, а при почасовой оплате труда – от длительности отработанного времени.

Основной организацией труда в Украине является тарифная система, которая обозначена в статье 96 Кодексу законов труда о труде в Украине. Эта система включает в себя тарифные сетки, тарифные ставки, схемы должностных окладов и тарифно-квалификационные характеристики (справочники) [2]. Тарифная система оплаты труда используется для распределения работ в зависимости от их сложности, а рабочих – в зависимости от их квалификации, тарифных ставок (должностных окладов).

К преимуществам тарифной системы оплаты труда относятся [3]:

– при определении размера вознаграждения за труд она позволяет учитывать её сложность и условия выполнения работы;

– обеспечивает индивидуализацию оплаты труда с учётом опыта работы, профессионального мастерства, непрерывного трудового стажа работы на предприятии;

– даёт возможность учитывать показатели интенсивности труда (объединение профессии);

– выполнение работы в условиях, которые отклоняются от нормальных (ночные и сверхурочные, выходные и праздничные дни). Учет этих показателей при оплате труда выполняется доплатами и надбавками к тарифным ставкам и окладам.

К недостаткам тарифной системы оплаты труда относятся:

– дифференциация к заработной плате по тарифной системе осуществляется преимущественно на основании формальных показателей, которые могут вероятно с большей или меньшей вероятностью свидетельствовать о высоком качестве труда конкретного рабочего, но не достаточно отображают реальные достижения и качество труда;

– создаются низкие возможности для поощрения конкретных рабочих и мотивация для труда;

– практически отсутствуют возможности формирования за счёт заработной платы системы побудительных мотивов для массового улучшения качества рабочих;

– низкий размер тарифных ставок (окладов).

На сегодняшний день в Украине одной из лучшей, оправданной и такой, которая зарекомендовала на практике, является система оплаты труда при начислении должностных окладов на основе балльно-факторного метода американского ученого Э. Хейя [4]. Хейя разработал уровневую систему, где каждой профессии присваивается определённое количество баллов, и в зависимости от баллов должность имеет определённый уровень (грейд).

При проведении грейдирования чаще всего используется балльно-факторный метод как наиболее точный. Каждая позиция оценивается по определённому набору факторов в баллах, и чем их больше, тем выше ценность должности для компании, грейд, а также зарплата. Раз в год проводится оценка сотрудников по результативности и компетенциям, и у работника появляется возможность повысить категорию, а значит, увеличить оклад, который он будет получать в течение всего следующего года до будущей оценки.

Как указано выше, данный подход не подразумевает премий или надбавок к окладу, но сотруднику раз в год может быть выплачен бонус, размер которого зависит от результатов деятельности компании. Премирование не является компонентом системы грейдов, но в большинстве организаций компенсационные пакеты имеют следующие составляющие:

– оклад согласно грейду;

– возможность повышения оклада в пределах «вилки» грейда;

– бонус, зависящий от результатов деятельности предприятия за год;

– опцион, участие в прибыли, в пенсионном плане и пр.;

– льготы (фиксированный список или на выбор);

– участие в программах признания заслуг и управления карьерой.

Преимущества системы грейдирования. Среди преимуществ описанной системы оплаты труда первое и наиболее главное – ее унификация и минимальные затраты на расчет доходов персонала: никакой головной боли с вычислением размеров премий, доплат, надбавок. Штат отдела по компенсациям (ОТиЗ) можно сократить, и оставить одного человека (что актуально сегодня, в период кризиса), поскольку все расчеты довольно просты. Другие преимущества – наглядность, понятность, наличие возможности профессионального (по категориям) и карьерного (по грейдам) роста.

#### **Литература:**

1.Бойко В.В Экономика предприятий Украины. – Днепропетровск: Национальный горный университет, 2004. – 535с.

2.Кодекс законов о труде Украины. – К.: МПП Серии, 1998.

3.Пономаренко О.П. Переваги і недоліки тарифної системи оплати праці / О.П. Пономаренко, В.А. Тарасенко // Матеріали міжнар. наук.-практ. конф. 2011 р., м. Дніпропетровськ: Національний гірничий університет, 2011. – Т.2. – С.40–42.



4.Ponomarenko O.P New labor remuneration system of miners at coal mine / P.Ponomarenko // School of Underground Mining "Technical and geoinformational systems of mining"// CRS Press / Balkema, London. – С.187–192.

## **РОЗВИТОК ТРАНСПОРТНО-ЛОГІСТИЧНОЇ СИСТЕМИ ЯК ФОРМА РЕАЛІЗАЦІЇ ТРАНЗИТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ**

*Попович Ю.В.*

*Державний ВНЗ «Національний гірничий університет»*

Глобалізація ринків сировинних матеріалів та ринків збуту готової продукції визначають характер та обсяги вантажопотоків, які реалізуються при синхронізованій роботі різних видів транспорту, а також просторову концентрацію транспортно-складських комплексів, зорієнтованих на мінімізацію витрат, пов'язаних із транспортуванням та зберіганням матеріальних ресурсів. Існуюча світова практика ведення бізнесу характеризується високим рівнем інтеграції та організації бізнес-процесів, пов'язаних з обслуговуванням вантажного потоку, між усіма ланками транспортно-логістичного ланцюга.

Як свідчить світовий досвід, найбільш ефективний напрям розвитку транспортного сектору України може бути реалізований шляхом формування транспортно-логістичної системи (ТЛС) країни, яка забезпечує взаємодію всіх учасників транспортно-розподільчого процесу в організаційно-економічному, технічному, технологічному та інформаційному аспектах під час руху вантажних потоків, а також дає змогу зайняти конкурентоспроможні позиції на міжнародних ринках транспортно-логістичних послуг. Все це зумовлює актуальність проблеми реалізації транзитного потенціалу України, а також визначення нових методів його реалізації. Україна активно включається у світові суспільно-економічні процеси: приєдналася до Світової організації торгівлі, стратегічною метою визнано отримання асоційованого членства у Європейському Союзі (ЄС). Транспорт, як інфраструктурна галузь, має розвиватися випереджальними темпами з метою сприяння швидкому економічному та соціальному розвитку країни та її участі у міжнародному поділі праці.

Сучасні наукові дослідження ТЛС торкаються передусім економічних аспектів, водночас незаперечною є потреба геопросторової оцінки розвитку інтегрованої ТЛС європейського регіону та України зокрема у зв'язку з їх природними, соціально-економічними, екологічними особливостями. Це вимагає розробки теоретико-методологічних засад суспільно-географічного вивчення зазначеної проблематики та проведення на цій основі прикладних досліджень.

Вступ України до міжнародних транспортних організацій і структур, ратифікація низки міжнародних угод, конвенцій та інших документів з питань організації транспортних систем і перевезень стали першими кроками, з яких почалася інтеграція українського транспортно-дорожнього комплексу в

Європейську транспортну систему. В Україні налічується 33 діючих аеропорти, 20 державних морських торговельних портів, 8 річкових портів, 6 залізниць, понад 90 авіаційних та 150 судноплавних компаній різних форм власності, понад 75 тис. суб'єктів господарювання, на балансі яких є автомобільний транспорт.

Зростання транзитного потенціалу країни безпосередньо залежить від тенденцій розвитку її макроекономічних показників, а також ступеня відповідності вітчизняного транспортного комплексу вимогам світової транспортної системи. Відомо, що на сучасному етапі європейська інтеграція є одним з основних пріоритетів української державної політики. Проте транспортна система країни все ще не відповідає стандартам і вимогам Європейського Союзу і відзначається суттєвим відставанням щодо інфраструктури, обладнання і норм [6]. Варто підкреслити, що інтеграційні процеси транспортного комплексу України не мають обмежуватися лише його адаптацією до вимог та стандартів ЄС, а також вимагають застосування методичних підходів до організації управління розвитком транспортних систем, що ґрунтуються на концептуальних засадах логістики.

На сьогодні логістика як один з ефективних інструментів планування організації та управління процесами руху матеріального та супутніх йому потоків спрямована на отримання максимального прибутку всіма учасниками конкретного транспортно-розподільчого процесу шляхом оптимізації їх логістичних витрат у певному просторі та часі. При цьому, координацію технологічної, технічної та організаційно-економічної взаємодії між усіма функціональними ланками забезпечує відповідна логістична система. Згідно з досвідом розвинутих країн використання логістичних систем дає змогу зменшити загальні логістичні витрати майже на 12–35%, транспортні витрати на 7–20%, витрати на навантажувально-розвантажувальні роботи та збереження матеріального потоку на 15–30%, а також прискорити швидкість обігу матеріальних ресурсів на 20–40% та скоротити їх запаси на 50–200%. Усе це свідчить про те, що одним із важливих факторів економічного зростання є формування інтегрованих транспортно-логістичних систем, що охоплюють окремі країни та регіони.

Таким чином, транспортно-логістична система – це інтегрована сукупність суб'єктів транспортно-логістичної діяльності та об'єктів транспортно-логістичної інфраструктури, що взаємодіють між собою з метою оптимізації руху вантажопотоків «від дверей до дверей» за мінімальних витрат на максимально вигідних умовах.

Необхідно додати, що транспортно-логістична система, як і будь-яка інша система, складається з конкретних підсистем та елементів, до яких, залежно від функціональної фази логістичного обслуговування вантажного потоку в процесі руху, доцільно віднести такі підсистеми, як: транспортно-постачальницька, транспортно-складська, транспортно-логістичного обслуговування та управління, інтегрованої інформації та транспортно-логістичних рішень, а також транспортно-збутова.

Територіальні особливості транспортно-логістичної системи як складної динамічної системи зумовлюють необхідність застосування системного підходу [2; 3; 5]. Використання системного підходу дає змогу сформувати нову специфіку організаційно-економічної та техніко-технологічної взаємодії ланок транспортної системи згідно з інтегральною концепцією розвитку держави з урахуванням потреб сучасного економічного середовища.

Важливе значення для визначення найефективніших шляхів формування та розвитку транспортно-логістичної системи України має проведення аналізу окремих макроекономічних показників (ВВП, структура експорту та імпорту товарів та ін.) та статистичних даних діяльності транспортного сектору країни. Структура транспортно-логістичної системи України, на наш погляд, має складатися з п'яти рівнів логістичної взаємодії:

- взаємодія об'єктів транспортно-логістичної інфраструктури (термінальні та вантажні комплекси, складські господарства, підприємства різних видів транспорту та транспортно-логістичного сервісу тощо);
- транспортно-логістичні центри місцевого, регіонального та міжнародного призначення;
- регіональні транспортно-логістичні системи;
- транспортно-логістичні кластери;
- інтегрована транспортно-логістична система України (підсистема економічної системи країни та міжнародних транспортно-логістичних систем).

Розглянемо більш детально кожний із вищенаведених рівнів транспортно-логістичної системи України окремо.

Перший рівень транспортно-логістичної системи характеризується низьким ступенем взаємодії об'єктів логістичної інфраструктури (ЛІ). Основною метою, що реалізується на цьому рівні, є координація, а також синхронізація процесів транспортно-логістичного обслуговування вантажного потоку «від дверей до дверей» за оптимальних витрат та відповідного рівня логістичного сервісу. Зауважимо, що на сьогодні стан розвитку об'єктів транспортно-логістичної інфраструктури країни не задовольняє потребам національної економіки.

На другому рівні формуються транспортно-логістичні центри локального, регіонального та міжнародного значення, а також інформаційно-аналітичні центри. Основними завданнями функціонування ТЛЦ є забезпечення надання транспортно-логістичних послуг за мінімальних витрат на логістичне обслуговування та логістичну інфраструктуру шляхом кооперації транспортно-логістичних компаній, що надають спеціалізований комплекс логістичних послуг. Варто додати, що ТЛЦ утворюють транспортно-логістичні вузли – центри зростання національної та регіональної економіки.

Наявність розвинутої логістичної інфраструктури та професійних ТЛЦ також дає змогу організувати оптимальні схеми доставки вантажу за інтермодальними та мультимодальними технологіями.

Третій рівень являє собою регіональні транспортно-логістичні системи (РТЛС), які спрямовані на оптимізацію руху вантажного потоку в межах певного регіону. Звідси виходить, що основним обмеженням цього рівня

інтеграції є його територіальна належність. РТЛС сприяють взаємодії суб'єктів транспортно-логістичної діяльності при обслуговуванні вантажного потоку на території конкретного регіону, використовуючи його специфіку та потенційні можливості. РТЛС є підсистемою регіональної економічної системи та транспортно-логістичного кластера.

Транспортно-логістичні кластери (ТЛК) формуються на четвертому рівні і, на відміну від РТЛС, мають головне обмеження не за територіальними ознаками, а по наближенню знаходження учасників транспортно-розподільчого процесу до міжнародних транспортних коридорів. ТЛК спрямовані на оптимізацію руху вантажного потоку у міжнародних ланцюгах постачання. ТЛК концентрує в собі транспортно-логістичну інфраструктуру прикордонних територій та певних регіонів, транспортно-логістичні компанії, виробничі підприємства тощо. Концепція створення ТЛК має базуватися на нормативно-правовому регулюванні, організаційному, фінансовому, технічному, а також інформаційному забезпеченні діяльності транспортно-логістичних підприємств.

На остатньому, п'ятому, рівні формується інтегрована транспортно-логістична система України (ІТЛСУ), основною метою якої є координація організаційно-економічної, технічної та технологічної взаємодії суб'єктів ринку транспортно-логістичних послуг і об'єктів транспортно-логістичної інфраструктури країни для забезпечення оптимального руху вантажного потоку «від дверей до дверей»; підвищення ефективності економічної системи держави та зайняття конкурентоспроможних позицій на світовому ринку транспортно-логістичних послуг. На створення ефективної ІТЛСУ як підсистеми економічної системи країни та складової частини міжнародних транспортно-логістичних систем безпосередньо впливають: міжнародне та національне регулювання перевезення вантажів, фінансова система країни (транспортної галузі), ринкова інфраструктура, природно-ресурсний потенціал країни (транспортної галузі), ринок споживачів транспортно-логістичних послуг.

Враховуючи, що робота транспорту – це фактор попиту основних вантажоутворюючих галузей суспільного виробництва, то обсяги продукції промисловості, сільського господарства, торгівлі, а також експортно-імпортних операцій і транзитних перевезень територією України визначають, в основному, завантаженість транспортних комунікацій і розміри вантажної роботи транспорту.

Держава, розробляючи та реалізуючи закони і правила щодо зовнішньої торгівлі і перевезень з позиції національних інтересів, також отримує вигоду від ефективного управління транспортними процесами, оскільки воно дає змогу впорядкувати і зробити більш сучасними адміністративні процедури і правила доставки товарів, стимулювати розвиток зовнішньої торгівлі, транзитних перевезень, активізувати інноваційні процеси на транспорті і розвивати діяльність транспортного комплексу країни. Результати дослідження ринку міжнародних перевезень вантажів показали, що найбільш високою формою організації перевезень, яка задовольняє вимоги споживачів, є інтегральні технології. Вони дозволяють організаторам перевезень використати переваги кожного виду транспорту і запропонувати споживачам обслуговування високого рівня якості й прийнятні ціни.

Інтеграція виробництва і транспорту призводить до високої взаємної залежності виробничо-транспортного процесу. З одного боку, вона сприяє гармонізації виробничих зв'язків і розвитку економіки (за оцінками європейських транспортних аналітиків реалізація ідеї інтеграції забезпечує зниження собівартості доставки на 20–30% порівняно з нинішнім рівнем). З іншого боку, інтеграція висуває особливі вимоги до транспортних процесів створення єдиних для країн ЄС стандартів і правил регулювання ринку транспортних послуг, уніфікації вимог до документів, транспортних засобів і правил їх експлуатації [3].

Проведене дослідження дає підстави констатувати, що оптимальним напрямком розвитку транспортної галузі України є формування багатопрофільної та багатofункціональної інтегрованої транспортно-логістичної системи країни. ТЛСУ є засобом інтеграції вітчизняного транспортного комплексу в міжнародні транспортно-логістичні системи шляхом забезпечення їх ефективної взаємодії; задовольняє потреби споживачів транспортно-логістичних послуг за рахунок гармонізації їх інтересів з інтересами всіх учасників транспортно-розподільчого процесу; сприяє реалізації ефективної транспортної політики на основі раціонального розподілу інвестиційних коштів держави та приватного сектору; створює гнучку тарифну політику на різних видах транспорту з метою збільшення транзитних вантажних потоків через територію України на основі формування оптимальних схем доставки вантажу.

Також можна зробити висновок, що поступова цілеспрямована інтеграція транспортного комплексу України до загальноєвропейської та світової транспортної системи шляхом розвитку МТК може забезпечити не лише додаткові надходження до бюджету, а й стимулювати інвестиційну активність, залучення іноземного капіталу, вдосконалення технологій транспортування, транспортної інфраструктури країни в цілому та економічний розвиток регіонів. Нинішні умови транспортування вимагають об'єднання промислових, торгівельних, транспортно-експедиторських компаній, які обслуговують інфраструктуру ринку, в інтегровані логістичні системи (ланцюги). Адже саме вони здатні швидше, своєчасно і з мінімальними витратами здійснювати поставку продукції споживачам.

#### **Література:**

1. Офіційний сайт державного комітету статистики. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Кородюк И.С. Региональные транспортно-логистические системы: проблемы формирования и развития: монография / И.С. Кородюк, Т.А. Прокофьева, В.И. Сергеев. – Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2003. – 328 с.
3. Маселко Т.Є. Проблеми управління транспортно-логістичними системами України та перспективи розвитку в контексті європейської інтеграції [Електронний ресурс] / Т.Є. Маселко, С.Г. Шевченко. – Режим доступу: [http://www.nbu.gov.ua/portal/chem\\_biol/nvnltnu/17\\_2/301\\_Maselko\\_17\\_2.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/chem_biol/nvnltnu/17_2/301_Maselko_17_2.pdf).
4. Новікова А.М. Україна в системі міжнародних транспортних коридорів / А.М. Новікова. – К. : НІПМБ, 2003. – 494 с.

5. Сергеев В.И. Логистика в бизнесе: учебник / В.И. Сергеев. – М.: ИНФРА - М., 2001. – 608 с.

6. Сирийчик Т. Транспортна політика України та її наближення до норм Європейського Союзу [Електронний ресурс] / Т. Сирийчик та ін.; за ред. Марчіна Свенціцкі. – К.: Аналіт.-дорадч. центр Блакитної стрічки, 2010. – 102 с. – Режим доступу: [http://www.undp.org.ua/files/en\\_76033Transport\\_System\\_Reform\\_Jun2010.pdf](http://www.undp.org.ua/files/en_76033Transport_System_Reform_Jun2010.pdf).

7. Співаковський С. Позиції України на міжнародному ринку транспортно-експедиційних послуг / С. Співаковський // Економіка України. – 2009. – № 1. – С.75–78.

Науковий керівник: д.е.н., професор *Шановал В.М.*, Державний ВНЗ «Національний гірничий університет».

## **ПРИЧИНИ БАНКРУТСТВА ТА МЕХАНІЗМ ВИХОДУ З НЬОГО**

*Рябченко Л. М.,  
Петровська Т.В.*

*Державний ВНЗ «Національний гірничий університет»*

Банкрутство підприємств – це наслідок глибокої фінансової кризи. Під фінансовою кризою розуміють фазу розбалансованої діяльності підприємства та обмежених можливостей впливу його керівництва на фінансові відносини. На практиці з кризою, ідентифікується загроза неплатоспроможності та банкрутства підприємства, діяльність його в неприбутковій зоні або нестачу у фірми потенціалу для успішного функціонування.

Основними причинами виникнення неплатоспроможності є:

1. Зовнішні фактори кризового розвитку:

– соціально-економічні фактори загального розвитку країни: спад обсягу національного доходу; ріст інфляції; нестабільність податкової системи; ріст безробіття, таке інше;

– ринкові фактори: зниження ємності внутрішнього ринку; посилення монополізму на ринку; суттєве зниження попиту; спад кон'юнктури в економіці в цілому; нестабільність фінансового ринку, таке інше;

– інші: політична нестабільність; негативні фактори демографії; стихійні лиха; погіршення криміногенної ситуації.

2. Внутрішні фактори кризового розвитку:

– виробничі: неефективний маркетинг, структура поточних витрат; низький рівень використання основних фондів; низький рівень кваліфікації персоналу; недостатньо диверсифікований асортимент продукції, неефективний виробничий менеджмент;

– інвестиційні: неефективний фондовий портфель, інвестиційний менеджмент; суттєва перевитрата інвестиційних ресурсів; інвестиційний менеджмент;

– фінансові: неефективна фінансова стратегія, фінансовий менеджмент, структура активів (низька ліквідність); надмірна частка позикового капіталу; ріст дебіторської заборгованості; висока вартість капіталу.

Наслідками впливу названих факторів на фінансово-господарський стан підприємства є: утрата клієнтів та покупці в готовій продукції, зменшення кількості замовлень та контрактів з продажу продукції, неритмічність виробництва, неповне завантаження потужностей, зростання собівартості та різке зниження продуктивності праці, збільшення розміру неліквідних оборотних засобів та наявність понаднормових запасів, виникнення внутрішньо виробничих конфліктів та збільшення плинності кадрів, зростання тиску на ціни та зменшення обсягів реалізації та, як наслідок, недоодержання виручки від реалізації продукції.

Основною метою антикризового фінансового управління є швидке поновлення платоспроможності й відновлення достатнього рівня фінансової стійкості підприємства для запобігання його банкрутства. Реалізація політики антикризового фінансового управління при загрозі банкрутства передбачає такі етапи: дослідження фінансового стану підприємства з метою раннього виявлення ознак його кризового розвитку; визначення масштабів кризового стану підприємства; вивчення основних факторів, що зумовлюють кризовий розвиток підприємства; формування цілей і вибір основних механізмів антикризового фінансового управління; впровадження внутрішніх механізмів фінансової стабілізації підприємства; вибір ефективних форм санації; фінансове забезпечення ліквідаційних процедур при банкрутстві підприємства.

При загрозі банкрутства має здійснюватися формування цілей і вибір основних механізмів антикризового фінансового управління підприємством відповідно до масштабів його кризового стану і з урахуванням прогнозу розвитку основних факторів, що визначають загрозу банкрутства, а саме:

а) забезпечення фінансового оздоровлення підприємства за рахунок реалізації внутрішніх резервів господарської діяльності;

б) забезпечення фінансового оздоровлення підприємства за рахунок зовнішньої допомоги і часткової його реорганізації;

в) припинення господарської діяльності й початок процедури банкрутства (у зв'язку з неможливістю фінансового оздоровлення підприємства).

Відповідно до цих цілей формуються наступні напрямки фінансового управління підприємством. Впровадження внутрішніх механізмів фінансової стабілізації підприємства повинно забезпечити реалізацію термінових заходів для поновлення платоспроможності й відновлення фінансової стійкості підприємства, побудованих відповідно до специфіки господарської діяльності підприємства і масштабів кризових явищ у його розвитку.

Проведення санаційних заходів здійснюється за умови необхідності застосування як внутрішніх, так і зовнішніх резервів. Якщо масштаби кризового стану підприємства не дають можливість вийти з нього за рахунок внутрішніх резервів, підприємство змушене вдатися до зовнішньої допомоги, яка має форму його санації. Санація підприємства може проводитися як до, так і в процесі виконання справи про банкрутство. У процесі санації необхідно обґрунтувати вибір найефективніших її форм (включаючи реорганізацією), щоб у найкоротші терміни досягти фінансового оздоровлення підприємства.

Фінансове забезпечення ліквідаційних процедур при банкрутстві підприємства у більшості випадків має вимушений характер і регулюється чинним законодавством. Здійснення ліквідаційних процедур розпочинається після прийняття рішення арбітражного суду про визнання підприємства банкрутом. Фінансове забезпечення ліквідаційних процедур пов'язане з розробкою відповідного бюджету, підготовкою активів до реалізації, забезпеченням вимог кредиторів за рахунок реалізованого майна.

Отже, своєчасне виявлення кризового стану підприємства, його облік та всебічний аналіз дозволяють попередити неплатоспроможність підприємства на ранніх етапах, в рамках ще не збудженої справи про банкрутство.

#### **Література:**

1. Братищенко Ю. Підстави банкрутства / Ю. Братищенко // Економіка, фінанси, право. – 2002. – №1.
3. Стельмашук Ю.А. Методи діагностики фінансового стану і схильності підприємства до банкрутства / Ю.А. Стельмашук // Економіка АПК. – 2007. – №2.
4. Рогальська Н.Г. Банкрутство і фінансова санація підприємств / Н.Г. Рогальська. – Опорний конспект лекцій. – Херсон, 2007.

Науковий керівник: к.е.н., доцент **Черкавська Т.М.**, Дніпропетровська державна фінансова академія.

## **НЕОБХІДНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ АГРАРНОГО ПОТЕНЦІАЛУ**

**Сидорук Ю.М.,  
Пітюренко К.В.**

*Державний ВНЗ «Національний гірничий університет»*

Фермерське господарство є формою підприємництва громадян України, які виявили бажання виробляти товарну сільськогосподарську продукцію, займатися її переробкою і реалізацією. Разом із колективними сільськогосподарськими підприємствами воно, в умовах ринкових відносин має забезпечувати споживачів продовольством, продуктами харчування та сільськогосподарською сировиною. Фермерське господарство це, як правило, сімейно-трудова об'єднання мешканців села, життя і побут яких пов'язаний з рільництвом, особистою працею, спрямованою на виробництво товарної маси продуктів харчування, продовольства і сировини та на одержання доходів, а отже й на забезпечення існування цього господарства та добробуту його членів. Досвід останніх років показав, що сімейний фермерський бізнес значно стійкіший перед різними економічними негараздами. За сукупністю таких факторів, як економічна ефективність, соціальна стабільність, екологічна безпека, ставлення до свого історично освоєного довкілля та поселенської мережі, гармонія стосунків людини з природою, стійкість до виживання в умовах різних катаклізмів, перевага безумовно на боці фермерських господарств. З масовою організацією фермерських господарств аграрна



економіка стане антимонопольною та конкурентоздатною. Фермерські господарства спроможні збільшити виробництво і поповнити торгівлю продуктами харчування і тим самим зробити вагомий внесок у вирішення національної продовольчої проблеми.

Недостатність забезпечення потреб внутрішнього ринку споживчими товарами призвело до значних дисбалансів між попитом та пропозицією. Вирішення цієї проблеми певною мірою пов'язане з насиченням внутрішнього ринку споживчими товарами вітчизняного виробництва. Імпортна експансія найбільше торкнулася продуктів харчування і товарів текстильної промисловості, що створило певні загрози для економічної безпеки. Критична ситуація склалася у продовольчому секторі. Після лібералізації зовнішньої торгівлі на певних сегментах споживчого ринку відбувається витіснення вітчизняної продукції імпортною. Крім того, членство України в СОТ розширено доступ імпорту аграрної продукції. Продовольчу небезпеку на сьогодні створює стале нарощування імпорту товарів продовольчої групи. Імпорт продуктів харчування у внутрішньому споживанні становить близько 30%, що суттєво перевищує граничний рівень продовольчої безпеки. Щоб витримати конкурентну боротьбу, фермери повинні постійно розширювати випуск товарної продукції шляхом вдосконалення господарської діяльності, зростання механізації, інтенсифікації, спеціалізації виробництва на базі безперервного збільшення капіталовкладень, а також за рахунок концентрації землі в одному господарстві.

Для ефективного використання аграрного потенціалу потрібно збільшувати питому вагу не лише більш конкурентоспроможної рослинницької продукції, а й менш конкурентоспроможного тваринництва. Для розвитку тваринництва потрібна державна цільова підтримка фермерських господарств, що дасть змогу збільшити виробництво м'ясо-молочної продукції. Для подолання дисбалансів у структурі зовнішньої торгівлі агропромислової продукції необхідно нарощувати власне виробництво продукції кінцевого споживання, тобто здійснювати імпортозаміщення.

На сьогодні в Україні відсутні довготермінові концепції та програми розвитку агропромислового виробництва (на 10–15 років і більше). У зв'язку з цим державна підтримка і регулювання агропромислового виробництва здійснюють переважно в короткотерміновому режимі та орієнтуються на поточні потреби сільського господарства. Виникла потреба поновити практику державного довгострокового соціально – економічного прогнозування.

#### **Література:**

1. Мозарані А., Корольчук О., Мельник Т. Економічна безпека України в умовах глобалізаційних викликів / А. Мозарані, О. Корольчук, Т. Мельник: монографія. – К.: НІСД, 2010.

Науковий керівник: к.е.н., доцент **Черкавська Т.М.**, Дніпропетровська державна фінансова академія.

## СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

*Сідненко Є.Ю.*

*Державний ВНЗ «Національний гірничий університет»*

За період ринкових перетворень економіки України велика кількість місто- та бюджетоутворюючих підприємств просто перестала фізично існувати або дійшла до стадії банкрутства. Мова йде насамперед про старопромислові регіони, де практично зупинилась промисловість радянських часів, яка була основним постачальником робочих місць, базою формування соціальної інфраструктури, вирішення житлових проблем тощо. Фактично тут відбулося різке скорочення можливостей для самореалізації населення, особливо молоді, що знайшло відображення у трудовій міграції та падінні рівня життя. Це означає, що певні прошарки населення перебувають поза межами справедливого розподілу та про реальне соціальне партнерство практично не йдеться. У цих умовах питання соціальної відповідальності бізнесу перед громадою є як ніколи актуальними. При цьому активна соціальна позиція підприємців має полягати в гармонійному співіснуванні, взаємодії та постійному діалозі з суспільством, участі у вирішенні найгостріших соціальних проблем.

Основними передумовами розвитку соціальної відповідальності є такі:

- глобалізація і пов'язане з нею загострення конкуренції;
- зростаючі розміри і вплив компаній;
- конкуренція компаній за персонал;
- зростання цивільного активізму;
- зростаюча роль нематеріальних активів (наприклад, репутації, іміджу, брендів).

Світовий досвід сформував наступні критерії, відповідність яким дозволяє визначити окрему організацію як соціально відповідальну:

- добросовісна сплата податків, виконання вимог міжнародного, державного, регіонального законодавств;
- виробництво та реалізація якісної продукції;
- реалізація корпоративних програм підвищення фаховості співробітників;
- реалізація корпоративних програм з охорони та зміцнення здоров'я співробітників;
- реалізація корпоративних програм морального стимулювання персоналу;
- реалізація благодійних і спонсорських проектів;
- участь у формуванні позитивної суспільної думки про бізнес.

Вигодами, які отримує бізнес від виконання принципів соціальної відповідальності, є наступні:

- забезпечення суспільної репутації організації;
- зростання довіри населення до діяльності компанії, її товарів та послуг;
- підвищення професіоналізму та розвиток кадрового потенціалу на підприємстві, забезпечення лояльності персоналу;

- можливість формування безпечного середовища діяльності та розвитку компанії завдяки власній корпоративній політиці;
- відповідність нормам і стандартам світової економічної спільноти;
- можливість формування партнерських відносин із владними структурами, громадськістю та ЗМІ.

Переваги, які отримує суспільство від дотримання бізнесом принципів соціальної відповідальності:

- можливість встановлення партнерських відносин між бізнесом, владою і громадськістю;
- можливість надання адресної екстреної допомоги громадянам, які її потребують;
- удосконалення та розвиток соціальної захищеності населення;
- можливість залучення інвестицій у певні суспільні сфери;
- можливість підтримки громадських ініціатив, інноваційних проектів, розвиток соціальної і творчої активності населення, збереження та використання «інтелектуального ресурсу» на потреби країни і регіону [1].

Соціальна відповідальність бізнесу у широкому значенні є універсальною формою взаємозв'язку суб'єктів господарювання із суспільством, державою, її окремими органами, а також формою їх спроможності оцінити наслідки своєї діяльності для суспільного розвитку.

В цілому, для розвитку соціальної відповідальності бізнесу в Україні необхідне, перш за все, роз'яснення суті даного поняття не тільки широкому колу громадян, суспільству, представникам державної влади, але і власне представникам бізнесу. Необхідне чітке розуміння суті поняття всіма ланками – від державного службовця, директора фірми чи акціонерів до рядового працівника [2].

Бажані зміни також можуть стати реальністю за умови зміни парадигми поведінки бізнесу. Вагомим проривом могло б стати об'єднання всіх учасників суспільної взаємодії навколо ідеї соціальної відповідальності. Провідником цієї ідеї, інтегратором інтелектуальних зусиль і організатором побудови системи соціально-відповідальних взаємовідносин у суспільстві, з огляду на свою місію, має стати бізнес-освіта. Саме вона зможе об'єднати зусилля різних суспільних структур на реалізацію таких першочергових завдань у сфері становлення та розвитку соціально-відповідальних відносин в Україні.

#### **Література:**

1.Аболіна Т.Г. Прикладна етика [Електронний ресурс] / Т.Г. Аболіна. – Режим доступу: [http://pidruchniki.ws/19850623/etika\\_ta\\_estetika/sotsialna\\_vidpovidalnist\\_subyektiv\\_gospodarstva](http://pidruchniki.ws/19850623/etika_ta_estetika/sotsialna_vidpovidalnist_subyektiv_gospodarstva).

2.Божкова В.В., Сагер Л.Ю. Соціально-відповідальний бізнес [Електронний ресурс] / В.В. Божкова, Л.Ю. Сагер. – Режим доступу: [http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc\\_gum/Mre/2010\\_1/3\\_4.pdf](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Mre/2010_1/3_4.pdf).

Науковий керівник: к.е.н., доцент **Мельников А.М.**, Державний ВНЗ «Національний гірничий університет».

## ПРОБЛЕМЫ ТЕНЕВОЙ ЭКОНОМИКИ В УКРАИНЕ

*Солодкова В.*

*Государственное ВУЗ «Национальный горный университет»*

Внимание украинской общественности сегодня во многом приковано к феномену теневой экономики. При этом значительно разнятся как взгляды на сущность этого явления, так и количественные оценки его масштабов.

В настоящее время легализация теневых капиталов, направляемых в легальную экономику – едва ли не единственный (в смысле реальной возможности мобилизации) источник крупномасштабного инвестирования в народное хозяйство. Правительство создало предпринимателю такие условия, при которых он был вынужден прибегнуть к теневой экономике. Логичным завершением данной ситуации есть способствования государства предпринимателю выходу из теневой экономики.

Для Украины, как и для других стран СНГ, проблема отражения деятельности в теневом и неформальном секторах экономики, является особенно актуальной. Это связано с тем, что в ходе проведения экономических реформ и внедрения рыночных механизмов хозяйствования, осуществлявшихся вначале в условиях глубочайшего кризиса, масштабы теневой и неформальной деятельности, их роль в воспроизводственных процессах резко возросли [1].

Государственная статистика Украины использует понятие «ненаблюдаемая экономика», которое включает следующие элементы:

1. Скрытая экономическая деятельность – законная деятельность, преуменьшаемая с целью уклонения от уплаты налогов;

2. Неформальная деятельность, то есть деятельность индивидуальных производителей, домашних хозяйств, которая не охватывается официальной отчетностью;

3. Нелегальная экономическая деятельность, охватывающая производство товаров и услуг, запрещенное существующим законодательством [3].

Причинами и особенностями существования теневой экономики являются следующие аспекты:

1. Экономические факторы:

– высокие налоги (на прибыль, подоходный налог и т.д.);

– реструктуризация сфер хозяйственной деятельности (промышленного и сельскохозяйственного производства, услуг, торговли);

– кризис финансовой системы и влияние его негативных последствий на экономику в целом;

– несовершенство процесса приватизации;

– деятельность незарегистрированных экономических структур.

2. Социальные факторы:

– низкий уровень жизни населения, что способствует развитию скрытых видов экономической деятельности;

– высокий уровень безработицы и ориентация части населения на получение доходов любым способом;

– неравномерное распределение валового внутреннего продукта.

### 3. Правовые факторы:

– несовершенство законодательства;

– недостаточная деятельность правоохранительных структур по пресечению незаконной и криминальной экономической деятельности;

– несовершенство механизма координации по борьбе с экономической преступностью [2].

Предлагаемые мероприятия по выводу Украины из теневой экономики следующие:

1) следует всячески стимулировать безналичный денежный оборот;

2) необходимо запретить бесконтрольное представление и привлечение кредитов, отчуждение собственности и принятия на себя обязательств неплатежеспособными предприятиями и гражданами;

3) важно децентрализовать, укрепить судебную и правоохранительные органы, закрепив за соответствующими институтами часть налоговых доходов;

4) необходимо превратить защиту прав акционеров, инвесторов и кредиторов в государственный приоритет [3].

Реализация предполагаемых мер приведет к снижению объема кредитных и фондовых операций при обеспечении их эффективности и надежности. Многократно возрастут масштабы безналичных расчетов – это для финансовой элиты. Государство получит прирост бюджетных доходов и расходов. Менеджеры обретут перспективу упрочения своего положения легальным образом вместо вынужденной тактики разворовывания остатков имущества предприятия. Такие сдвиги в содержании экономической реформы крайне необходимы, если исходить из того, что высокие темпы тенизации экономики – это следствия имеющихся недостатков и крупных просчетов в самой сути осуществляемых реформ. Следовательно, необходимо сосредоточиться на поиске путей легализации скрытых форм предпринимательства, прежде всего, а процессе построения нового общества, применяя как политические, так и экономические рычаги, которые должны усиливаться административными воздействиями.

### Литература:

1. Бурова Н.В. Об изучении теневой и нелегальной деятельности за рубежом // Вопросы статистики. – 2006. – № 6. – С. 14–18.

2. Елисеев И.И. Развитие теории и практики использования макроэкономических показателей в расчёте элементов теневой экономики на региональном уровне // Вопросы статистики. – 2006. – № 7. – С. 9–10.

3. Ненаблюдаемая экономика: попытка количественных измерений: Монография/ Под ред. д.э.н. А.Е. Суринова. – М.: ООО «Финстатинформ», 2003. – 256 с.

Научный руководитель: ассистент *Шагоян С.Н.*, Государственный ВУЗ «Национальный горный университет».

## АНАЛІЗ ПІДХОДІВ ДО ВИЗНАЧЕННЯ КАТЕГОРІЇ «СТИМУЛЮВАННЯ ПРАЦІ»

*Тарасенко В.А.*

*Державний ВНЗ «Національний гірничий університет»*

Створення системи і стимулювання праці для будь-якої організації – дуже специфічний і складний процес, що вимагає професійного розуміння суті трудової мотивації, знань і досвіду розробки, вживання методів винагороди персоналу.

У концепціях людських відносин і особливо – людських ресурсів, зміст стимулу зазнав значних змін в результаті його націленості не стільки на саму працю (як в класичній концепції), скільки на людину, її якості – основні джерела активності персоналу і, перш за все, її інтереси і потреби.

Урахування індивідуальних, особистісних якостей працівників змінив зміст процесу стимулювання, який став ґрунтуватися не лише на нормуванні й організації праці, але і на аналізі того, що очікується персоналом від запропонованих системою управління стимулів, з врахуванням їх актуальності для задоволення зростаючих потреб тих, хто працює [5].

Необхідно зазначити, що в роботах вітчизняних і зарубіжних авторів (Бандура С., Богиня Д., Грішнова О., Данюк В., Дмитренко Г., Тейлор Ф., Мейо Е., Маслоу А., Файоль А., Хекхаузен Х., Герцберг Ф. та інших) відображені різні аспекти стимулювання праці. Разом з тим, вони не містять узагальнюючого визначення, яке б визнавалося більшістю вчених і практиків. У зв'язку з цим проблема подальшого дослідження поняття стимулювання праці є вельми актуальною, має наукове і практичне значення.

З огляду на це, автор пропонує зробити аналіз визначення змісту поняття «стимулювання праці» як одного з важливих складових термінологічного апарату методологічного базису подальшого економічного розвитку. У зв'язку з цим розглянемо декілька визначень, запропоновані різними фахівцями. Наприклад, Бурина А.В., і Бурина Н.С. в роботі під терміном стимулювання праці вважають, що це, перш за все, зовнішня спонука, елемент трудової ситуації, що впливає на поведінку людини у сфері праці, матеріальна оболонка мотивації персоналу [2].

Поварич І.П. і Прошкін Б.Г. під стимулюванням праці розуміють опосередковану дію на об'єкт управління, що передбачає створення такої зовнішньої ситуації, яка спонукає особу або трудовий колектив до дій, відповідних цілей, що стоять перед суспільством [6].

В роботі [10] стимулювання праці – це спосіб управління трудовою поведінкою працівника, що полягає в цілеспрямованій дії на поведінку персоналу за допомогою впливу на умови його життєдіяльності, використовуючи мотиви, рушійні для його діяльності. Це ж відноситься також, що і до роботи [6].

На відміну від інших, в роботі [3] стимулювання праці – це заохочення колективів підприємств і окремих працівників до підвищення ефективності трудової діяльності.

Ромашков О.В. розглядає стимулювання праці як метод дії на трудову поведінку працівника через мотивацію. Поняття «стимулювання праці» в соціальних науках означає цілеспрямовані дії на соціальний об'єкт, забезпечуючи підтримку його певного стану. Виходячи з даного визначення, стимулювання праці – це цілеспрямована або нецілеспрямована дія на людину або групу людей з метою підтримки певних характеристик їх трудової поведінки, перш за все заходів трудової активності. При стимулюванні спонука до праці відбувається через задоволення різних потреб особи, що є винагородою за трудові зусилля [9].

У сучасному економічному словнику [12], автори якого Райзберг Б.А., Лозовський Л.Ш., Стародубцева О.Б., під економічним стимулюванням розуміють економічну спонуку, використання матеріальних стимулів (спонукачів), сприяючих тому, щоб виробники, споживачі, покупці поводитися бажаним чином, до вигоди і на користь осіб, що застосовують стимулювання. Слід особливо відмітити, що автори для економічного стимулювання розуміють матеріальні стимули.

Владимирова Л.П. розуміє під стимулювання праці систему вибору стимулів, що призводять до підвищення результатів праці найманого персоналу, та приведення їх у визначену субпідрядність, яка забезпечує досягнення цілей підприємства [4].

На думку Толстікової О.В., стимулювання праці припускає створення умов (господарського механізму), при яких активна трудова діяльність, що дає певні, заздалегідь зафіксовані результати, стає необхідною й достатньою умовою задоволення значущих і соціально зумовлених потреб працівника, формування в нього мотивів праці [13].

На відміну від інших елементів трудової ситуації – наказів, вказівок, розпоряджень, цінностей і норм, що безпосередньо впливають на працівника, – особливістю стимулювання є опосередкована дія [1]. Система мотивів і стимулів праці має опиратись на певну нормативно-правову базу. Працівник має знати, які вимоги ставляться перед ним, яка буде винагорода при їх отриманні і які санкції будуть застосовуватися у випадку невиконання вимог. Стимулювання праці ефективне тільки у тому випадку, коли органи управління уміють добиватися і підтримувати той рівень роботи, за який платять.

Процес стимулювання – це така дія на працівника, яка включає в свою сферу його потреби, бажання, прагнення, цілі, мотивацію поведінки. В основі стимулювання лежить взаємодія зовнішніх умов і внутрішньої структури особи. Тому мета стимулювання – не взагалі спонукати людину працювати, а зацікавити її працювати краще, продуктивніше, ніж це обумовлено трудовими відносинами.

Така різноманітність визначень свідчить, що стимулювання праці – це складне і багатопланове явище, яке потребує всебічного вивчення. Необхідно

вивчати потреби працівників, запроваджувати сучасні методи стимулювання для досягнення як цілей працівників, так і цілей підприємства [8].

В роботі [7] стимулювання розглядається як частина мотивації (один з головних чинників мотивації). У зв'язку з цим мотивація розглядається як стратегія, а стимулювання як тактика. Таким чином, мотивація і стимулювання – це економічні категорії, в основі яких лежать економічні спонуки людини. Але стимулювання, як тактика вирішення проблем, є орієнтацією на фактичну структуру цінностей та інтересів працівника, на більш повнішу реалізацію наявного трудового потенціалу. Тому стимулювання визначає тактику вирішення проблеми та є одним із факторів досягнення стратегії і поставленої мети. Отже, автор усвідомлює те, що категорія «стимулювання праці» є багатоплановою, багатогранною і вимагає подальшого вдосконалення і уточнення.

#### **Література:**

- 1.Абрамов В.А. Нематериальные стимулы / В.А. Абрамов // Управление персоналом. 2002. – № 10. – С.33.
- 2.Бурина А.В. Мотивация персонала в аспекте организационной культуры / А.В. Бурина, Н.С. Бурина // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. Серия: Экономика и финансы, 2005. – № 1. – С. 465–467.
- 3.Википедия. Свободная энциклопедия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ru.wikipedia.org>.
- 4.Владимирова Л.П. Экономика труда / Л.П. Владимирова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Изд. дом «Дашков и К», 2002. – 300 с.
- 5.Злывко О.В. Специфика мотивации персонала в современных условиях / О.В. Злывко // Фундаментальные исследования. – 2009. – №3. – С. 60–62.
- 6.Поварич И.П. Стимулирование труда. Системный подход / И.П. Поварич, Б.Г. Прошкин. – Новосибирск «Наука» 1990. – С. 56.
- 7.Пономаренко А.П. Понятия мотивации и стимулирования, их отличительные особенности и взаимодействия. / А.П. Пономаренко // Економіка промисловості. – 2009. – №5(48). – С. 180–185.
- 8.Проблеми і перспективи розвитку підприємництва: Збірник матеріалів міжнародної науково-практичної конференції, 14-15 грудня 2007 р. – Ч.2. – Харків: Вид-во ХНАДУ, 2007. – 260 С.
- 9.Ромашов О.В. Социология труда: учебное пособие / О.В. Ромашов. – М.: Гардарики, 1999. – 320 с.
- 10.Свободный экономический словарь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://termin.bposd.ru>.
- 11.Словник законодавчих термінів [Електронний ресурс].– Режим доступу: – <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1078.18020.0>.
- 12.Современный экономический словарь / [авт. – уклад. Райзберг Б.А. Лозовский Л.Ш. Стародубцева Е.Б.]. – М.: 1997. – С.323.
- 13.Толстікова О.В. Методичний підхід до вибору адекватних методів мотивації соціальних потреб / О.В. Толстікова // Комунальное хозяйство городов. Научно-технический сборник. – 2006. – № 71. – С.333–337.



## К ВОПРОСУ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ЛИЦЕНЗИРОВАНИЯ НЕДР В УКРАИНЕ

*Чоха О.Н.,  
Герасименко Т.В.*

*Государственное ВУЗ «Национальный горный университет»*

Лицензирование – это один из самых важных разделов механизма использования недр. В лицензировании находят конечное воплощение и юридически защищаются все составные части недропользования (в том числе календарный план и объемы поисковых работ), регулирования правоотношений (правовые условия их использования), налогообложение недропользователей (ставки налогов, льготы и санкции), инвестиционно-финансовые механизмы (инвестиционные программы и обязательства, государственные гарантии инвестиций) и т.п. Лицензия, лицензионное соглашение и другие документы, входящие в пакет лицензионных документов, являются основным предметом и объектом контроля за пользование недрами и недропользователем. Совершенствование и развитие экономико-правовых аспектов лицензирования, инвентаризации и, при необходимости, перелицензирования (передача недр новым владельцам) отдельных участков фонда недр, оптимальное вовлечение новых объектов путем лицензирования участков перераспределенного фонда недр – это, по-нашему мнению, то главное звено, которое сегодня поможет выйти из сложившейся кризисной ситуации в сфере пользования недрами и позволит повысить как доходность бюджетов всех уровней, так и интегральную суммарную доходность минерально-ресурсного сектора экономики Украины.

Бытует мнение, что главным звеном в экономическом регулировании и ценообразовании недропользования является механизм налогообложения, однако налоговые платежи не могут быть главным при определении путей выхода из кризисной ситуации, так как можно сколько угодно усиливать или, наоборот, снижать налоговый пресс, но такие действия не приведут к ожидаемым результатам экономического роста в отрасли освоения недр.

К сожалению, за годы перехода к рыночной экономике, роль механизма лицензирования недропользования была настолько принижена, и сведена, главным образом, к механизму разрешительного доступа к недрам путем выдачи большинства лицензий на начальном этапе государственным предприятиям на безконкурсной основе. В настоящее время роль этого направления возрастает.

Указанные выше, по-нашему мнению, просчеты в выдаче лицензий на право пользования недрами должны быть учтены и найдено комплексное отражение в следующих основных экономико-правовых функциях лицензирования:

- как право на недропользование;
- как договор правоотношений между собственником недр и недропользователем, в том числе и инвестором;

– как правовой документ, по которому органы управления государственным фондом недр, регулируют и управляют недропользованием, а так же контролируют недропользователей по соблюдению ими условий лицензионных соглашений, в том числе по инвестированию;

– как документ, в котором находят окончательное отражение и обоснование поступлений в бюджеты всех уровней при проведении конкурсов, аукционов, тендеров по продаже прав недропользования (лицензионные сборы, плата за предварительную и окончательную геологическую информацию, разовые платежи, размеры которых могут варьироваться, в том числе за счет стоимостной оценки прогнозных ресурсов и запасов полезных ископаемых);

– регулятор ставок платежей за поиски, разведку и добычу минерального сырья, отчисления на развитие минерально-сырьевой базы, а также дается гарантия их неизменности на весь срок аренды участка недр;

– механизм обеспечения оптимального сочетания интересов государства и недропользователя;

– обоснование льгот и обеспечение гарантий при предоставлении льгот, а также установление штрафных санкций за нарушения условий недропользования, в том числе и в денежном измерении;

– инструмент создания благоприятного инвестиционного климата, привлечения инвесторов и стимулирование ускоренного освоения и разработки месторождений путем предоставления льгот по налогообложению, в том числе на условиях соглашений о разделе продукции;

– создание лицензионного паспорта, как основного документа создания и ведения единой информационной автоматической системы лицензирования недропользования и реестра недропользователей;

– предмет залога для получения кредитных (заемных) средств, для привлечения инвесторов и инвестиционных ресурсов;

– составная часть долгосрочных активов предприятия, имеющих стоимостную оценку;

– нематериальный актив, который можно передавать в аренду, в доверительное управление и т.д.;

– оценка стоимости акций при приватизации предприятий, при покупке основной и дополнительной эмиссии акций, при учреждении недропользователем новых организаций, в т.ч. и совместных предприятий;

– уставной капитал предприятия – недропользователя, т.е. включение некоторой доли стоимости оценки промышленных запасов пролицензированных участков недр в уставной капитал предприятия и переоценка уставного капитала с учетом вновь полученных лицензий.

#### **Литература:**

1. Про внесення змін до Порядку проведення аукціонів з продажу спеціальних дозволів на користування надрами та Порядку надання спеціальних дозволів на користування надрами від 25 січня 2012 р. №307 [Електронний ресурс] / Кабінет Міністрів України. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/615-2011-%D0%BF>.

2. Про затвердження Порядку надання спеціальних дозволів на користування надрами [Електронний ресурс] / Кабінет Міністрів України. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/615-2011-%D0%BF>.

# ЕКОЛОГІЧНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ ЯК НЕОБХІДНА УМОВА ВИЖИВАННЯ ЛЮДСТВА У СУЧАСНИХ УМОВАХ

*Шаповал В.М.*

*Державний ВНЗ «Національний гірничий університет»;*

*Коваленко О.А.*

*Державний ВНЗ «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури»*

Сьогодні людство несподівано опинилося на порозі найбільшої зміни клімату. На жаль, вона незапланована, некерована і може виявитися катастрофічною. Її причина – збільшення вмісту в атмосфері вуглекислого і деяких інших газів, що призводить до потепління клімату, тобто до підвищення рівня моря і різкої зміни погодних умов у всьому світі. Збільшення вмісту газу в атмосфері пов'язане, як відомо, з діяльністю світового промислового виробництва і транспортних засобів.

Забруднення середовища стало буденним явищем, хоча за цим, як правило, приховані отруєні вода, повітря, земля. Сучасне виробництво, узявши від природи 100 одиниць речовини, 96 одиниць повертає назад, але вже у вигляді відходів і отруйних речовин [1]. Катастрофічно виснажуються природні ресурси: руди чорних і кольорових металів, запаси нафти та вугілля, питної води й деревини.

Кількісне наростання зазначених тенденцій призвело до якісних змін, які виявилися в енергетичній і сировинній кризі, нестачі прісної води, загрозливому забрудненні гідро- і атмосфери. Ситуація посилюється ще й тим, що людство не в змозі пристосуватися до тих змін, які воно привнесло до природи, а сама природа вже не в змозі адаптувати ці зміни. Наприклад, якщо позбавити сучасне географічне середовище його властивостей, створених працею багатьох поколінь, і поставити сучасне суспільство в початкові природні умови, то воно не зможе існувати, бо людина геохімічно перетворила світ і процес цей вже безповоротний.

Отже, оцінюючи збільшення дії людини на природу в цілому, не можна водночас не бачити негативного. Поступальна хода, разом з прогресом, включає моменти регресивних змін. Ще Ф. Енгельс попереджав, що «...не слід занадто спокушатися нашими перемогами над природою, бо за кожен таку перемогу вона нам мстить. Кожна з цих перемог має, щоправда, у першу чергу ті наслідки, на які ми розраховували, але в другу і третю чергу зовсім інші, непередбачені наслідки, які дуже часто знищують значення перших ...» [2], викликаючи непередбачені наслідки, що зводять нанівець значення досягнутих позитивних результатів. Саме тому сьогодні людство прийшло до усвідомлення, що зобов'язане передбачати наслідки тих змін, які воно своїми діями викликає в природі. Зокрема, запроваджуючи нову техніку, необхідно враховувати не лише її економічну ефективність, але й екологічні параметри.

Будівництво нових підприємств, енергосистем, зрошення, меліорація, генна інженерія й багато іншого повинно оцінюватися комплексно і за своїми віддаленими наслідками, щоб не завдати непоправної шкоди навколишньому середовищу і самій людині. Іншими словами, господарська діяльність повинна бути відповідальною.

Відповідальність – явище, яке присутнє в усіх сферах життєдіяльності суспільства незалежно від того, що це: економіка, політика, право, мораль тощо. Вона є важливим компонентом виробництва й управління, побуту та дозвілля. З огляду на це, існує не лише відповідальність суспільства, але і відповідальність особистості за свої дії. Саме відповідальність конкретної особи є ключовим для розуміння сучасних соціальних процесів. Сьогодні, коли результатом господарської діяльності стають не лише матеріальні блага, що споживаються окремими індивідами, але й істотні ознаки соціально-економічного устрою суспільства, що «споживаються» суспільством у цілому, відповідальність набула особливого значення. Таким чином виникла нова категорія – «соціальна відповідальність», яка реалізується як через форми соціального контролю, так і через розуміння своєї суспільної ролі суб'єктами відповідальності [3].

Важливою складовою соціальної відповідальності є екологічна відповідальність, яка сьогодні є предметом розгляду не лише біологічних, геофізичних, але й економічних і соціальних наук, оскільки неконтрольований вплив людської діяльності на навколишнє середовище ставить під сумнів виживання людства як виду і детермінує можливі межі й перспективи вирішення багатьох економічних і соціальних проблем.

Варто зазначити, що до сьогодні не сформовано єдиного підходу до сутності екологічної відповідальності, яка по-різному інтерпретується представниками економічних напрямів. Так, згідно класичного підходу, екологічна відповідальність виникла під дією екологічного законодавства: щоб уникнути санкцій, підприємства змушені були переглянути свою екологічну політику і вжити заходів для зменшення негативного впливу своєї діяльності на навколишнє середовище. Згідно неокласичного підходу, екологічна відповідальність є наслідком не лише нормативно-правових обмежень, а й моральної відповідальності виробників за заподіяння шкоди природі [4].

Концепція сталого розвитку, як показують результати дослідження, є органічним синтезом класичних та неокласичних підходів. Вона поєднує у собі обмеження, встановлені екологічним законодавством, та моральні зобов'язання представників бізнесу. Згідно цієї концепції, екологічна відповідальність перестає бути чимось примусовим, вона перетворюється у внутрішні правила ведення бізнесу. Разом з тим, дотримання компанією принципів екологічної відповідальності не завжди відбувається лише з метою збереження навколишнього середовища, в цьому є і певна фінансова вигода [5].

Стратегія екологічно маркетингу стала новим концептуальним підходом до визначення екологічної відповідальності на основі аналізу екологічної свідомості населення, її розвитку та трансформації. Ідейними засновниками цієї

стратегії є К. Хенніон та К. Кіннеар. Згідно даної концепції потрібно змінювати екологічну поведінку населення за допомогою інструментів маркетингу та гнучких методів трансформації поведінки таким чином, щоб вона стала екологічно орієнтованою [6].

Екологічна відповідальність передбачає, насамперед, відповідні програми захисту навколишнього середовища, економного споживання природних ресурсів, повторного використання й утилізації відходів, організації екологічно безпечних транспортних перевезень, розповсюдження норм і систем екологічної сертифікації продукції і технологій, що забезпечують мінімальний негативний вплив на навколишнє середовище в усьому світі тощо. У свою чергу, перш, ніж приступати до розробки і виконання зазначених програм, кожна бізнес-організація повинна вирішити ряд основних питань і дотримуватись певних вимог, зокрема: призначення компанії, її основні цінності й надії; ставлення до охорони навколишнього середовища, ресурсозбереження й екологічної безпеки; загальні природоохоронні цілі компанії; урахування вимог зацікавлених сторін і налагодження з ними зв'язків; мінімізація негативного екологічного впливу продукції, прихильність концепції постійного покращення; дотримання екологічних стандартів, законів, регламентів; проведення аудиторських перевірок і оцінка результативності екологічних дій; взаємодія з місцевою владою, урахування місцевих і регіональних умов; забезпечення безпечних для здоров'я працівників умов праці; забезпечення економного використання ресурсів та ін. Усе це підтверджує той факт, що суб'єкти підприємництва сьогодні покликані відігравати важливу роль у розв'язанні екологічних проблем, що вони не вправі знімати із себе відповідальність за загальну екологічну ситуацію.

Підводячи підсумок викладеному вище, можна констатувати наступне.

Сучасна екологічна криза не має аналогів. Мова йде не лише про забруднення навколишнього середовища. Зростає загальна температура повітря і океанів, розтоплюються континентальні льодовики, підвищується рівень світового океану, що у свою чергу призводить до затоплення прибережних територій та низки острівних держав. Зазнає змін кліматична система планети, про що свідчить зростання частоти та руйнівної сили різноманітних стихійних лих, які спричиняють багатомільярдні руйнування та чисельні людські жертви. Руйнування природного середовища, дефіцит природних ресурсів та продуктів харчування стає одним із ключових факторів загрози людству на всій планеті.

Екологічна відповідальність передбачає свідоме раціональне природокористування; діяльність по збереженню для майбутніх поколінь багатств і різноманіття ресурсів біосфери; взаємодію суб'єктів господарювання і суспільства у перетворенні біосфери у ноосферу, тобто сферу розуму; екологічну свідомість представників бізнесу у вирішенні екологічних проблем. Іншими словами, екологічна відповідальність є необхідною умовою виживання людей у сучасних умовах.

#### **Література:**

1. Небел Б. Наука об окружающей среде: Как устроен мир / Б. Небел: В 2 т. Т.1; Пер. с англ. – М.: Мир, 1993. – 424 с.

2. Енгельс Ф. Диалектика природы / Маркс К., Енгельс Ф. Твори. У 50 т. – К.: Політвидав України, 1980. – Т. 20. – С.319–576.
3. Шаповал В.М. Соціальна відповідальність бізнесу в структурі управління економікою: монографія / В.М. Шаповал. – Д.: Державний ВНЗ «Національний гірничий університет», 2011. – 357 с.
4. DesJardins J. Corporate Environmental Responsibility / J. DesJardins // Journal of Business Ethics. – 1998. – Vol. 17. – №8. – P.825–838.
5. Грішнова О.А., Думанська В.П. Екологічний вектор соціальної відповідальності / О.А. Грішнова, В.П. Думанська // Экономика и управление. – 2011. – №3. – С.32–41.
6. Henion K., Kinnear Th. Ecological Marketing / K. Henion, Th. Kinnear. – Columbus, Ohio, American Marketing Association, 1976. – P.248–312.

## **СОЦІАЛЬНІ ІНВЕСТИЦІЇ ЯК ІНСТРУМЕНТ РЕАЛІЗАЦІЇ СОЦІАЛЬНИХ ПРОГРАМ СУЧАСНИХ КОМПАНІЙ**

**Шаповал В.М.**

*Державний ВНЗ «Національний гірничий університет» (Україна);*

**Шаповал І.А.**

*Економічний університет у Вроцлаві (Польща)*

Інвестиції в соціальну сферу або соціальне інвестування (Social Investing) передбачають здійснення цілеспрямованої довгострокової політики компанії у місцевих співтовариствах, спрямованої на вирішення суспільно важливих завдань. Крім того, такі інвестиції передбачають взаємне вкладення ресурсів і, відповідно, взаємні вигоди всім учасникам процесу [1].

Таким чином, соціальні інвестиції являють собою матеріальні, технологічні, управлінські або інші ресурси, а також фінансові кошти компанії, які спрямовуються за рішенням керівництва на реалізацію соціальних програм, розроблених з урахуванням інтересів основних внутрішніх і зовнішніх зацікавлених сторін з наміром, що у стратегічному відношенні компанією буде отриманий певний (хоча і не завжди і не просто вимірюваний) соціальний і економічний ефект [2, с.9].

Іншими словами, соціальні інвестиції – один з основних інструментів реалізації соціальних програм сучасних компаній. Вони повинні забезпечувати певний ефект не лише інвестору (бізнес-ефект), але й тому, хто їх отримує (соціальний ефект): окремій особі, групі людей, місцевому співтовариству чи суспільству в цілому (насамперед, це підвищення рівня і якості життя людей шляхом задоволення їх матеріальних, духовних або соціальних потреб). Іншими словами, соціальний ефект (social value added) – це внесок діяльності компанії у вирішення певної соціальної проблеми місцевого співтовариства в цілому або окремої групи усередині цього співтовариства (дітей, студентів, працівників і їх сімей). Під бізнес-ефектом або вигодою для бізнесу (business value added) слід розуміти вплив соціальних інвестицій на його основну діяльність, тобто користь, яку реалізація соціальних програм приносить основній діяльності компанії. Саме цим і відрізняються соціальні інвестиції від будь-яких інших інвестицій. Разом з тим, варто зазначити, що така відмінність

досить умовна, оскільки будь-які інвестиції мають певний ефект не лише для компанії, але і для суспільства в цілому, хоча, можливо, більш опосередкований.

Таблиця 1

### Класифікація соціальних інвестицій

Класифікаційні ознаки соціальних інвестицій	Види соціальних інвестицій
Мета інвестування	Забезпечення безпеки і стабільності суспільства. Підтримка існуючого і стабільного рівня виробництва товарів (робіт, послуг) суб'єкта інвестування. Підвищення ефективності виробництва і надання соціальних товарів і послуг. Збільшення обсягу соціальних товарів і послуг на одну особу. Придбання і впровадження нових або принципово нових соціальних технологій, продуктів або послуг.
Тип інвестування	Безпосередньо. Опосередковано.
Об'єкт інвестування	В об'єкти соціального середовища. У виробничі об'єкти соціальної спрямованості. В ноо- та креатосферу. У людський капітал.
Рівень впливу реалізації інвестиційного проекту	Макрорівень (державний, міждержавний). Мезорівень (регіональний). Мікрорівень (окремі суб'єкти господарювання, домогосподарства).
Форми та інструменти інвестування	З безпосереднім (прямим) позитивним ефектом для компанії. З розпоршеним позитивним ефектом для компанії. З непрямим позитивним ефектом для компанії. З опосередкованим позитивним ефектом для компанії.
Очікуваний вплив на фінансові результати	Збільшення сукупних доходів компаній. Зменшення сукупних витрат компаній.
За організаційними формами	Інвестиційний проект, який передбачає наявність певного об'єкту інвестиційної діяльності та реалізацію однієї форми інвестицій. Інвестиційний портфель, який включає різні форми інвестицій одного інвестора.

Примітка. Складено за [3, с.186–187].

Наявність різноманітних об'єктів соціального інвестування викликає необхідність певної класифікації видів соціальних інвестицій (див. табл. 1).

За окремими класифікаційними ознаками варто більш детально розкрити види соціальних інвестицій [3, с.187–189].

Так, за цілями, відповідно до яких здійснюється проект, соціальні інвестиції можна класифікувати з урахуванням характеру цих проектів:

– соціальні інвестиції, покликані забезпечити соціальну безпеку і стабільність суспільства, які обумовлюють економічну стабільність безпосередньо самих компаній (оцінка ефективності таких проектів зводиться

до мінімізації витрат, оскільки у більшості випадків рішення про їх реалізацію ухвалюється на основі безальтернативності);

- реноваційні соціальні інвестиції, тобто інвестиції «нульового рівня», які здійснюються з метою підтримки існуючого і стабільного рівня виробництва і надання соціальних товарів і послуг;

- «автономні» соціальні інвестиції, які здійснюються компаніями з метою підвищення ефективності виробництва і надання соціальних товарів і послуг;

- екстенсивні соціальні інвестиції, які здійснюються з метою поширення існуючих соціальних технологій і задоволення потреб соціального характеру (збільшення обсягу соціальних товарів і послуг на одну особу);

- інноваційні соціальні інвестиції, які здійснюються з метою придбання і впровадження нових або принципово нових соціальних технологій, продуктів або послуг.

За типом інвестування всі соціальні інвестиції поділяються на два види: безпосередньо соціальні інвестиції, тобто вкладення в соціальне середовище, людський капітал, інвестиції в соціально-економічну і соціально-екологічну безпеку, формування нових секторів економіки і створення соціальних технологій, та певну соціальну складову у структурі виробничих або традиційних інвестицій, тобто опосередковані соціальні інвестиції.

За кінцевим очікуваним ефектом або результатом від реалізації соціальні інвестиції поділяються на:

- інвестиції з безпосереднім (прямим) соціальним ефектом, тобто інвестиції з ефектом, який проявляється через визначений проміжок часу;

- інвестиції з розпорошеним соціальним ефектом, тобто інвестиції, ефект від реалізації яких не може бути визначений безпосередньо по закінченні проектного періоду, але здатний надати довготривалі зовнішні ефекти в майбутньому;

- інвестиції з непрямим соціальним ефектом, тобто інвестиції, які викликають мультиплікативні зміни в соціальному середовищі;

- інвестиції з опосередкованим соціальним ефектом, тобто інвестиції в одну із сфер соціального середовища, які спочатку викликають зміни в іншій сфері і лише потім повертаються в інвестовану сферу у вигляді позитивних ефектів. Іншими словами, ефективність даних соціальних інвестицій полягає у їх здатності провокувати позитивні ефекти, які повертаються, і цінність яких перевищує первинні витрати.

Під соціальним середовищем більшість дослідників розуміють сукупність сфер та організацій, які виконують загальну цільову функцію по задоволенню потреб населення, та які пов'язані системою технологічних зв'язків і регулюються галузевими органами управління. В інституціональній теорії під соціальним середовищем розуміють структурно сформовані інститути. Зважаючи на це, до соціального середовища прийнято відносити, насамперед, заклади сфери послуг, освіти, культури, охорони здоров'я, соціального забезпечення, громадського харчування, пасажирського транспорту, зв'язку. Разом з тим, до соціального середовища відносяться не лише підприємства,



установи, матеріальні об'єкти, але і безпосередньо економічні відносини. З огляду на це, під соціальним середовищем варто розуміти сукупність суспільних інститутів, пов'язаних складною системою економічних відносин [4].

Відповідно, соціальне інвестування це – динамічний процес реалізації відносин між компанією та соціальним середовищем з метою забезпечення балансу інтересів бізнес-організації та суспільства (табл. 2).

Таблиця 2

### Характеристика процесу соціального інвестування

Мета	Отримання позитивного ефекту як для компанії, так і для тих, на кого спрямовані ці інвестиції.
Суб'єкт	Соціально відповідальний суб'єкт підприємницької діяльності.
Об'єкт	Соціальне середовище суб'єкта підприємницької діяльності: сфера охорони здоров'я, культура, мистецтво, освіта, спорт, навколишнє середовище, ресурсозбереження, місцеве співтовариство, розвиток персоналу, умови праці, охорона праці і техніка безпеки тощо.
Предмет	Соціально-економічний стан елементів середовища суб'єкта підприємницької діяльності.
Інструмент	Соціальні інвестиції.
Механізм	Відносини, які виникають в процесі реалізації інвестицій.

Примітка. Складено авторами.

Усе вищевикладене свідчить про те, що соціальні інвестиції – це не просто роздавання грошей та інших благ, це – обґрунтована та раціонально організована стратегія побудови соціально відповідальної поведінки. Реалізація такої стратегії дозволяє налагодити конструктивний суспільний діалог, забезпечити можливості консолідації суспільства на конструктивній основі.

#### Література:

1. Город и бизнес: формирование социальной ответственности российских компаний / Авт.: С.В. Ивченко, М.И. Либоракина, Т.С. Сиваева; Под ред.: М.И. Либоракиной. – М.: Фонд «Институт экономики города», 2003. – 136 с.
2. Доклад о социальных инвестициях в России за 2004 год. Роль бизнеса в общественном развитии / Под общ. ред. С.Е. Литовченко. – М.: Ассоциация Менеджеров, 2004. – 80 с.
3. Корпоративная социальная ответственность: управленческий аспект: монография / Под общ. ред. д.э.н. проф. И.Ю. Беляевой, д.э.н. проф. М.А. Эскиндарова. – М.: КНОРУС, 2008. – 504 с.
4. Винников В.С. Управление социальным инвестированием в корпорациях: теоретико-методологический аспект: дисс. ... кандидата эконом. наук: 08.00.05 / Винников Виталий Сергеевич. – М., 2007. – 171 с.

## НАПРЯМИ ТА ПРОБЛЕМИ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ У СВІТОВИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ ПРОСТІР

*Шутова В.О.,*

*Тригуб А.В.*

*Державний ВНЗ «Національний гірничий університет»*

В період ринкової трансформації економіки України першочергове значення має розробка на науковому фундаменті зовнішньоекономічної політики та механізму її реалізації з урахуванням світового досвіду. Водночас в Україні бракує фундаментальних систематичних наукових досліджень щодо особливостей зовнішньоекономічної політики країн з перехідною економікою в умовах глобалізації світового господарства.

На сучасному етапі для економіки України першочергове значення має розробка на науковому фундаменті зовнішньоекономічної політики та механізму її реалізації з урахуванням світового досвіду. Нині Україна здійснює торгівельно-економічні зв'язки з більш як із 150 країнами в різних регіонах Земної кулі, з неоднаковими масштабами й ефективністю.

Основними напрямками зовнішньої економічної та інтеграційної діяльності України є:

1. Азіатський вектор. Україна повинна враховувати інтеграційні процеси в країнах АРЕС (Asia and Pasifics Economics Corporation). Велике значення має Індія як ринок збуту продукції хімічної промисловості та сільськогосподарського машинобудування. Нині на Індію припадає близько 10% українського експорту мінеральних добрив, і ця частка може бути істотно збільшена. Перспективними товарами можуть бути високоякісна продукція машинобудування, суднобудування, електроніка.

2. Східноєвропейський вектор. Інтеграційна політика стосовно країн СНД та Балтії має орієнтуватися на створення спільних ринків товарів, послуг, капіталів і робочої сили. Специфічне місце серед інтеграційних угруповань може зайняти Чорноморське економічне співробітництво (ЧЕС). Серед цілей якого – багатостороннє співробітництво чорноморських держав у різних галузях економіки, у першу чергу в промисловості, сільському господарстві, у транспорті, в торгівлі, в розвитку туризму, телекомунікацій.

3. Західноєвропейський вектор. Одним із найважливіших етапів у зовнішньоекономічній діяльності України є інтеграційна політика щодо ЄС. Україна Європейський вибір України природний та цілком закономірний. Такий вибір можна пояснити декількома факторами, такими як: географічна та цивілізаційна близькість між Україною та Європою; ймовірна «загроза зі Сходу» й одночасно «ідея повернення в Європу», що охопила посткомуністичні держави Центральної та Східної Європи, виявилися каталізаторами процесу зближення Києва та Брюсселя. Ринок ЄС – другий за значенням після ринку країн СНД (фактично Росії), але після розширення ЄС стане головним експортним ринком України. На ЄС припадало 35,8% українського експорту ЄС – головний інтеграційний вектор України.

4. Африканський вектор. Важливість Африканського континенту для України зумовлюється його великими природним, багатствами та значними потенційними можливостями для взаємовигідного торговельно-економічного співробітництва. Серйозною проблемою є все ще недостатня поінформованість африканських політичних керівників, громадськості і передусім представників ділових кіл про високий науково-технічний та виробничий потенціал України.

5. Американський вектор. В Україні і в країнах Америки сформувалися об'єктивні інтереси, потреби та можливості, які спонукають Україну та Америку до тісного співробітництва.

Від здобуття незалежності і до сьогодні Україна поступово і все глибше входить в систему світового господарства.

За цей час неодноразово змінювалась зовнішньоекономічна стратегія України, напрями інтеграції у пошуках оптимального шляху входження в світовий економічний простір.

На даному етапі Україна здійснює економічну і торговельну взаємодію із більш як 150-ма країнами світу з різною інтенсивністю. Серед напрямів економічної інтеграції можна виділити азіатський, американський, африканський, східноєвропейський, західноєвропейський вектори. Пріоритетним серед них для України є західноєвропейський вектор, представлений країнами Європейського союзу.

Отже, Україна досить успішно здійснює своє входження у світове господарство, маючи для цього всі необхідні можливості, але для прискорення даного процесу потрібно визначити головні проблеми економічної інтеграції і спрямувати максимум зусиль з боку держави і суспільства на їх вирішення.

#### **Література:**

1. Власюк О.С. Експортна стратегія України як чинник конкурентної боротьби на світовому ринку/ О.С. Власюк //Зовнішня торгівля: право та економіка. – 2008. – №4. – С.20–27.
2. Дедеркал Г.П. Напрямки інтегрування України в сучасну світову економічну систему/ Г.П. Дедеркал // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – №8. – С.64–66.
3. <http://xreferat.ru/59/1992-1-napryami-ta-problemi-ntegrac-ukra-ni-u-sv-toviyi-ekonom-chniy-prost-r.html>.

Науковий керівник: к.е.н., доцент **Черкавська Т.М.**, Державний ВНЗ «Національний гірничий університет».

## **КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПЕРСОНАЛУ ЯК ЗАСІБ ДОСЯГНЕННЯ СТРАТЕГІЧНОЇ МЕТИ ПІДПРИЄМСТВА**

**Юрчишина Л.І.**

*Державний ВНЗ «Національний гірничий університет»*

Прагнучи стати повноправним членом Європейського співтовариства, Україні необхідно не лише досягнути певного рівня соціально-економічного розвитку на загальнодержавному рівні, а й насамперед, вжити кардинальних заходів для суттєвого підвищення конкурентоспроможності країни. Для

досягнення країною гідного конкурентного становища серед інших країн важливо визначити, як саме слід реалізувати людський потенціал, щоб отримати оптимальний ефект від його використання.

Значний внесок у розробку теорії і методології управління персоналом зробили такі вітчизняні і зарубіжні вчені-економісти: В.В. Адамчук, О.І. Амоша, Д.П. Богиня, Г.І. Віханський, В.М. Гриньова, Є.П. Качан, А.Я. Кібанов, О.В., Крушельницька, В.М. Нижник, А.М. Селезньов та інші.

Однак, аналіз літературних джерел з даної проблематики дозволяє зробити висновки, що питання підвищення ефективності використання персоналу на промислових підприємствах не отримали ще належного розвитку, а окремі аспекти даної проблеми залишаються малодослідженими та потребують подальшої оцінки і розвитку з урахуванням змін, що відбуваються в економіці України.

В сучасних умовах ринкової економіки серед різноманітності проблем, пов'язаних із забезпеченням нормального та ефективного розвитку підприємств, однією із головних є проблема управління персоналом. Трансформація ринкових відносин в Україні потребує нових методологічних підходів до проблеми більш повного використання людського фактору шляхом активізації діяльності працівників, створення дієвих мотивів і стимулів у механізмі господарювання.

Останнім часом увагу науковці і практиків стали привертати нетрадиційні способи активізації діяльності людини з урахуванням відносин власності, теорії і практики менеджменту, що ґрунтується на економіко-психологічних складових, інноваційного оновлення виробництва, конкуренції. Все це обумовили істотну зміну ролі людських ресурсів. Все більше управління персоналом визнається як одна з найбільш важливих сфер життєдіяльності підприємства, здатної підвищити його ефективність і продуктивність функціонування. По словам Дж. Сторейя управління людськими ресурсами – це «особливий підхід до управління людьми в організації, спрямований на досягнення конкурентних переваг шляхом стратегічного розміщення кваліфікованого й лояльного персоналу, що використає цілісний набір культурологічних, структурних і кадрових технік» [1]. Це підтверджує, що найкращого розвитку досягнуть ті підприємства, які роблять головну ставку на людські ресурси та управління ними. Управління людськими ресурсами це мистецтво, яке полягає в тому, щоб знайти саме такі підходи і методи, які забезпечили б бажаний перебіг подій на підприємстві і спонукали його працівників до кращої праці. У таких умовах управління людськими ресурсами є важливою складовою менеджменту, що сприяє підвищенню ефективності діяльності підприємства шляхом визначення цілей, функцій, завдань і принципів управління людськими ресурсами.

Саме показник конкурентоспроможності персоналу є сенс розглядати як можливий засіб досягнення стратегічної мети підприємств – підвищення рівня розвитку продуктивних сил та піднесення суспільного добробуту. Управління ж конкурентоспроможністю підприємств на засадах освітнього потенціалу в

сучасних умовах вітчизняного розвитку, що обмежений фінансовими і організаційними ресурсами держави та інших суб'єктів економічної діяльності, є надзвичайно складним завданням. Вирішення його багато в чому залежить від правильного бачення процесів, що відбуваються на ринку праці та чіткого усвідомлення змісту самого поняття конкурентоспроможності.

Конкурентоспроможність формується як інтегральний показник тих якостей і особливостей, за рахунок яких саме конкретний працівник є кращим за інших на визначеній посаді з точки зору організації, і за рахунок яких організація надає йому перевагу. Кожна організація, що займається оцінкою конкурентоспроможності працівників, має сформувати чітку шкалу критеріїв, які висуваються до кожної посади (професії).

До об'єктивних характеристик працівників можна віднести кваліфікацію, досвід роботи, стаж роботи, освіту, здоров'я, продуктивність праці, внесок даного працівника у результати діяльності підприємства тощо.

Для оцінки конкурентоспроможності персоналу в цілому слід застосовувати показники ефективності роботи підприємства, які можна порівняти з аналогічними показниками інших підприємств. У найбільш загальному вигляді конкурентоспроможність персоналу підприємства характеризують такі показники: кількісні (фінансові результати діяльності підприємства, частка підприємства на ринку, приріст прибутку підприємства за рахунок інтенсивних чинників, показники використання трудових ресурсів) та якісні (координація дій персоналу, психологічний клімат у колективі, наявність розробок та методів оригінальних для даного підприємства, корпоративна культура, історія та перспективи розвитку підприємства). Для підвищення конкурентоспроможності у довгостроковому періоді необхідно, насамперед зосередити увагу на якості персоналу, а не на цінових характеристиках конкурентоспроможності.

Для ефективного використання персоналу та його конкурентоспроможності розроблені системи управління персоналом. Вони включають розгалужену низку функціональних систем, покликаних вирішувати широке коло завдань з формування трудового колективу, його розвитку, вдосконалення трудових відносин, стимулювання праці, вироблення стратегії управління персоналом, забезпечення сприятливих умов для досягнення високих виробничих результатів. Отже, питання персоналу завжди буде актуальним у підприємницькій діяльності любого типу власності. Питання персоналу завжди буде залишатися у фокусі виробництва, в поглибленому науковому аналізі сучасного стану персоналу з подальшою оптимізацією якісних і кількісних його показників.

На нашу думку, склад показників повинен бути змінним, він повинен уточнюватися і доповнюватися в умовах динамічного розвитку підприємства. В даний час зростає значення наукового обґрунтування складу показників ефективності управління персоналом, що відображають кінцеві результати економічного розвитку підприємства.

Виходячи із вище сказаного, під використанням персоналу слід розуміти комплекс заходів, що спрямований на забезпечення умов для ефективної реалізації творчого, фізичного і трудового потенціалу працівників.

Успішність управління персоналом визначається ефективністю використання трудових ресурсів для реалізації поставлених перед ними цілей, комплексним баченням проблем і цілісним підходом до людських ресурсів у взаємозв'язку зі стратегічними установками підприємства.

Підвищення конкурентоспроможності персоналу є процесом, який ґрунтується на власному досвіді роботи зі своїми працівниками й використанні практики провідних вітчизняних та світових компаній.

#### **Література:**

1. Мурашко М.І. Менеджмент персоналу: навч. посіб. – [3-тє вид., випр. і доп.] / М.І. Мурашко. – К.: Т-во «Знання», КОО, 2008. – 435 с.
2. Крушельницька О.В., Мельничук Д.П. Управління персоналом. – К.: Кондор. 2003. – 296 с.
3. Менеджмент персоналу / В.М. Данюк, В.М. Петюха, С.О. Цимбалюк та ін.; За заг. ред. В.М. Данюка, В.М. Петюха. – К.: КНЕУ, 2004. – 398 с.
4. Качан Є.П., Шушпанов Д.Г. Управління трудовими ресурсами. – К.: Видавничий Дім «Юридична книга», 2005. – 358 с.

## **ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ**

*Яценко Т.Л.*

*Державний ВНЗ «Національний гірничий університет»*

Динамічний розвиток міжнародної економіки другої половини ХХ століття призвів до поглиблення глобалізації економіки, міжнародного поділу праці, лібералізації торгівлі і фінансової сфери, збільшення обсягів прямих іноземних інвестицій. Нині формуються нові конкурентні умови діяльності суб'єктів господарювання, що об'єктивно впливають на всі рівні та сфери їхньої взаємодії з навколишнім середовищем, а також розвиваються нові форми забезпечення конкурентоспроможності міжнародної економічної системи. Проблеми формування конкурентних стратегій міжнародних фірм і забезпечення національної конкурентоспроможності перебувають у центрі уваги урядів різних країн світу. Складні зміни в світовій економічній системі безпосередньо стосуються і України, яка прагне утвердитись на світовій арені як високорозвинена держава.

В економічній науці проблема національної конкурентоспроможності є однією з ключових. Значний внесок у її дослідження здійснили такі західні вчені, як П. Кругман, С. Ліндер, Б. Олін, М. Портер, Д. Сакс, Л. Саммерс, Дж. Харт, Е. Хекшер. Останнім часом ці проблеми розробляються також вченими з пострадянських країн, зокрема – українськими та російськими (Я. Базилюк, О. Білорус, Б. Буркинський, М. Делягін, Я. Жаліло, В. Іноземцев, Б. Кузик, Д. Лук'яненко, С. Меншиков, І. Спиридонов, С. Соколенко, Р. Фатхутдінов, Т. Циганкова, Ю. Яковець та ін.).

Проте місця, які посідає Україна в рейтингах всесвітньо відомих міжнародних організацій, таких як Всесвітній Економічний Форум (ВЕФ), Світовий банк та інші, свідчать, що вагомих зрушень у цій сфері за останні роки не відбулося. Однією з причин такого стану є недостатня теоретико-методологічна розробленість питань конкурентоспроможності економіки з урахуванням її перехідного характеру. Не було розроблено цілісної методології дослідження проблеми на рівні країни, методик оцінки конкурентоспроможності регіонів, кластерів та організацій. Не використовуються загальновізані у світі підходи до аналізу міжнародної конкурентоспроможності країни. В цьому контексті проблема діагностики, прогнозування, формування конкурентоспроможності національної економіки, факторів, які на неї впливають, стає необхідністю.

В рейтингу глобальної конкурентоспроможності 2013–2014 рр. Україна посідає 84 місце. У середньотерміновій перспективі необхідно паралельно виконувати кілька ключових завдань. По-перше, розвивати споживчий попит, за яким виросте й інвестиційний, що сприятиме переходу до режиму інтенсивного оновлення виробничого обладнання і підвищення його якості. По-друге, створювати умови для реальної конкуренції виробників. По-третє, активізувати впровадження сучасних технологій та інновацій. Аналіз світових тенденцій показує, що Україна в перспективі буде широко задіяна в міжнародній міграції капіталу і науково-технічному обміні між країнами. Саме у цій ситуації ключову роль почнуть відігравати заходи щодо стимулювання притоку іноземних інвестицій у державу, покращання правових, організаційних та економічних умов функціонування іноземного капіталу у нашій країні.

На сьогоднішньому етапі розвитку конкурентних відносин в Україні створюються нові можливості для ефективного використання науково-технічного, трудового та сировинного потенціалів країни. Економічна дипломатія держави повинна бути спрямована на постійне й активне сприяння нарощенню ефективності економіки, просуванню українських товарів на міжнародних ринках.

Науковий керівник: к.е.н., доцент *Черкавська Т.М.*, Державний ВНЗ «Національний гірничий університет».

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА:  
ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

Матеріали

ІІ всеукраїнської науково-практичної конференції студентів,  
аспірантів та молодих учених

25 грудня 2013 р., м. Дніпропетровськ

Відповідальний редактор В.М. Шаповал

Видано в редакції авторів статей

Підп. до друку 19.03.14. Формат 30×42/4.  
Папір офсетний. Ризографія. Ум. друк. арк. 4,9.  
Обл.-вид. арк. 4,9. Тираж 45 пр. Зам. №

Підготовлено до друку та видруковано  
у Державному ВНЗ «Національний гірничий університет».  
Свідоцтво про внесення до Державного реєстру ДК №1842 від 11.06.2004.  
49005, м. Дніпропетровськ, просп. К. Маркса, 19.