

Том 14

Економіка і управління у промисловості

УДК 681.518.54

Аненко В.Е., студентка гр. 073-16м-2**Науковий керівник: Папіж Ю.С., к.е.н., доцент, доцент, кафедри менеджменту**
(Державний ВНЗ «Національний гірничий університет», м. Дніпро, Україна)

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ ОРГАНІЗАЦІЇ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Ситуація на українському ринку, що пов'язана з низькою результативністю ЗЕД, багато в чому залежить від некомпетентних дій підприємств на світовому ринку, які призводять до негативних наслідків, таких, як антидемпінгові розслідування та санкції з боку іноземних держав, обумовлених недобросовісною конкуренцією, збитки в результаті заниження цін. Це може свідчити про недостатній досвід роботи на міжнародних ринках, бажання отримати швидкі гроші шляхом продажу продукції, яка вже має популярність на ринку і не потребує додаткової реклами, відсутність спланованої зовнішньоторгової політики підприємства.

Проблемам управління ЗЕД були присвячені наукові роботи вітчизняних та зарубіжних економістів, таких як О. Кириченко, Г. Дроздова, І. Піддубний, М. Портер, А. Філіпенко, А. Кредисов, Ю. Макогон, П. Орлов, С. Пивоваров та інші, проте значна частина питань потребують більш ретельних подальших досліджень.

Процес підготовки і здійснення зовнішньоторгових операцій вимагає знання інформації не тільки про своїх контрагентів, а й про партнерів. Вивчення діяльності, стратегії компанії, їх способи досягнення цілі є складовою частиною зовнішньоторгової операції, тому на ці моменти потрібно звернути особливу увагу. Партнер по бізнесу повинен бути надійним, тож не треба забувати про обережність.

При виборі контрагента вітчизняні підприємства зіштовхуються з такою проблемою, як недостатня інформація про потенційних партнерів. Особливу увагу треба приділити рекомендаціям тих компаній, які співпрацювали з майбутнім контрагентом, треба розуміти, що це повинна бути не одна, і не дві компанії. Ідеальним варіантом було б знайти компанію, яка існує на світовому ринку більше десяти років та зарекомендувала себе як надійний і чесний партнер. Не треба забувати, що найціннішу інформацію можна отримати лише при особистій зустрічі з представниками майбутніх контрагентів.

Удосконалення механізму експортної діяльності підприємств має проводитись на належному рівні за допомогою відповідних законодавчих актів. Одним з перспективних шляхів удосконалення експортної діяльності на підприємстві на майбутнє є розробка стратегій розвитку виробництва на середньо та довгострокову перспективу. Ефективна розробка даних стратегій можлива за умови застосування різних методів аналізу, наприклад, SWOT-аналізу.

На підприємствах України є цілий ряд проблем, які зменшують ефективність від експортної діяльності підприємств, тому слід звернути увагу на способи удосконалення експортної діяльності українських компаній.

Одним зі способів є удосконалення організаційно-економічного механізму управління зовнішньоекономічної діяльності.

Потрібно звернути увагу на організацію експортних операцій, для початку виконати наступні заходи: обрати ринок збуту; провести на ньому маркетингове дослідження; якщо потрібно, то провести рекламну компанію; знайти потенційних партнерів; обрати найвигіднішого партнера та провести з ним переговори; скласти зовнішньоекономічний

контракт та виконати його підписання; виконати всі митні оформлення; доставити продукцію до споживача.

Удосконалення виконання експортної діяльності має бути виконано на належному рівні та з виконанням законодавчих актів. Пріоритетними повинні стати такі питання: спрощення митних процедур; зниження витрат на митне оформлення; усунення зайвих витрат при експортуванні; скорочення документації, що необхідна; зменшення затримок при перетині митного кордону; вирішення проблем зі зловживанням службового становища.

Для проведення ефективної розробки стратегії потрібно не забувати про застосування методів аналізу, наприклад, SWOT-аналізу. Отже для вдосконалення організації ЗЕД, потрібно приділити увагу підготовці до експортно-імпоротної діяльності. Розпочати з вивчення ринку, конкурентів, потенційних партнерів, питань перевозу продукції через митний кордон і оформлення відповідних документів. Підготувавшись теоретично і прибравши зайві операції в зовнішньоекономічній діяльності, можна приступати до виконання міжнародних операцій.

УДК 658.009.12

Бобир А.С., студентка гр. 073м-16-3

Науковий керівний: Усатенко О.В., к.т.н., доцент кафедри менеджменту
(Державний ВНЗ «Національний гірничий університет», м. Дніпро, Україна)

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ РОЗБУДОВИ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Конкурентоспроможність виробничих підприємств є однією з важливих категорій ринкової економіки і характеризує здатність адаптації підприємства до умов конкурентного середовища.

Виробничі підприємства займають ключеве положення в економіці України. Це обумовлено тим значенням, яке має промисловість у структурі національної економіки. Тому питання підвищення конкурентоспроможності підприємств на національному і на міжнародних ринках є важливими як у сучасних умовах, так і в майбутньому.

Конкурентоспроможність промислового підприємства несе в собою сукупність взаємопов'язаних елементів спрямованих на забезпечення його сильних конкурентних позицій, підтримання і розвиток існуючих та створення нових конкурентних переваг. Отже, конкурентоспроможність підприємства – цейого комплексна порівняльна характеристика, яка відбиває ступінь переваг над підприємствами-конкурентами по сукупності певних показників діяльності на певних ринках, за певний проміжок часу.[1]

Оцінка конкурентоспроможності підприємства здійснюється шляхом використання розрахункових та графічних методах, більшість з них базується на положеннях.

- Виявляють чинники, що визначають конкурентоспроможність підприємства.
- Для оцінки виявлених дослідниками чинників конкурентоспроможності використовуються приблизні оцінки, «експертні методи», яким притаманні суб'єктивність та і умовність.
- Низка методик при оцінці конкурентоспроможності підприємств ґрунтується на дуже складних побудовах, що ідеалізуються, вводяться нові для економічної науки визначення і показники, будуються різні матриці, нові системи координат. Логічна

обґрунтованість використовуваних теоретичних моделей, з точки зору теорії, не викликає сумніву.

- Простежується зведення різних за природою техніко-економічних показників у єдиний показник конкурентоспроможності підприємства, що є недоцільним. Так більшість економічних чинників у кожній конкретній економічній ситуації, що визначаються на підприємствах різноманітних галузей економіки, по-різному впливають на їх конкурентоспроможність [2, с. 70].

Виділяють дві групи факторів, що впливають на конкурентоспроможність підприємства – це зовнішні та внутрішні. Зовнішні фактори – це, ті на які підприємство не в змозі впливати. Внутрішні фактори – це, ті які відбуваються на самому підприємстві.

Підвищення конкурентоспроможності підприємства необхідно розглядати як довгостроковий послідовний процес пошуку й реалізації управлінських рішень у всіх сферах його діяльності, здійснюваний планомірно, відповідно до обраної стратегії довгострокового розвитку, з урахуванням змін у зовнішньому оточенні та стану засобів самого підприємства, і внесенням відповідних коректив [3].

До організаційних заходів, що підвищують рівень конкурентоспроможності підприємства, відносять [4]:

- забезпечення пріоритетності продукції;
- зміну якості виробу і його технічних параметрів з метою обліку вимог споживача та його конкретних запитів;
- виявлення переваг товару порівняно із заміниками;
- виявлення недоліків товарів-аналогів, які випускають конкуренти;
- вивчення заходів конкурентів з удосконалення аналогічних товарів;
- виявлення й використання цінних факторів підвищення конкурентоспроможності продукції;
- нові пріоритетні сфери використання продукції;
- диференціація продукції, що забезпечує відносно стійкі переваги споживачів, які віддаються певним видам взаємозамінних товарів.

Підприємство ПАТ «Дніпровжмаш» має високотехнологічний цикл виробництва важкого машинного обладнання: від вибору технологій, проектування, виготовлення (від металургії до механічної обробки і зборки) до пуско-наладки і регламентного обслуговування у замовника. Підприємство має у своєму складі близько двадцяти виробничих підрозділів, а також допоміжне виробництво, яке забезпечує працездатність вищезазначених підрозділів.

Було встановлено, що основними конкурентами підприємства ПАТ «Дніпроважмаш» є ПАТ «Азовмаш», ПАТ «АрселорМіттал», ПАТ «Дніпровський металургійний комбінат імені Ф. Е. Дзержинського», ПАТ «ЄВРАЗ - ДМЗ ім. Петровського».

У 2016 році підприємство підтримувало партнерські відносини з підприємствами Росії, Казахстану, Білорусії, Грузії, Англії. Було встановлено зменшення обсягів виробництва за останній рік на 43%.

Для умов ПАТ «Дніпровжмаш» виконано аналіз з використанням інструментів стратегічного менеджменту, який дозволив сформулювати перелік першочергових заходів, які рекомендовано провести для забезпечення підвищення конкурентоспроможності підприємства на внутрішньому та зовнішньому ринках.

Перелік посилань:

1. Миронюк Т.І., Цьома В.І., Сучасні проблеми та методи оцінки конкурентоспроможності – [Електронний ресурс]/ ЕКОНОМІКА ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ. – 2014. - № 1(21). – С. 35-37. – Режим доступу: http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/echp_2014_1_8.pdf.
2. Бородин, А. В. Современные подходы к оценке конкурентоспособности предприятий [Электронный ресурс] / А. В. Бородин, Н. Л. Теренина // Казанская наука. – 2012. – № 3. – С. 69-72. – Режим доступа: www.kazanscience.ru/files/Kazanskaya_Nauka_3_2012.php.
3. Мочерний С. В., Ларіна Я. С., Фомішин С. В. Світове господарство в умовах глобалізації / С.В. Мочерний, Я.С. Ларина, С.В. Фомішин. - К.: Нікацентр, 2006. - 200 с.
4. Должанський І.З., Загорна Т.О. Конкурентоспроможність підприємства: Навч. посібник / І.З. Должанський, О.Т. Загорина . – Київ: Центр навчальної літератури, 2006. – 384 с.

УДК 334.02

Бражко С.В. студентка гр. ПКмм-14-1**Науковий керівник: Терехов Є.В.** к.е.н., доцент кафедри прикладної економіки та підприємництва*(Державний ВНЗ “Національний гірничий університет”, м. Дніпро, Україна)***ОСОБЛИВОСТІ БІЗНЕС ПЛАНУВАННЯ В УКРАЇНІ**

Сучасна економічна ситуація, пов'язана з переходом до ринкових відносин, змушує підприємствам по-новому підходити до планування своєї діяльності. Керівники підприємств змушені шукати форми й моделі планування, які забезпечували б максимальну ефективність управлінських рішень. На сьогодні, в умовах посилення конкуренції та мобільності інвестиційно-фінансових ресурсів, одним з дієвих інструментів планування розвитку бізнесу є розробка бізнес-плану, як документу, в якому описуються всі основні аспекти підприємницької діяльності, аналізуються головні проблеми, з якими може зіткнутися підприємець, і визначаються основні способи вирішення цих проблем.



Рисунок 1– Цілі бізнес-планування

Більшість керівників вітчизняних підприємств, які намагалися перейняти методику складання бізнес-планів успішних закордонних підприємств, зіткнулися з труднощами, з якими не зустрічалися управлінці в країнах із розвинутою ринковою економікою. Бізнес-планування в нашій країні має ряд особливостей, на відміну від західних країн. Економічні і політичні умови, в якій функціонують українські організації, нерідко не дозволяють застосовувати зарубіжні методичні розробки при формуванні бізнес-планів. Особливі труднощі за розробки бізнес-планів в Україні зумовлюють наступні чинники:

- з початком реформ економіка країни ще жодного разу не перебувала в стабільному стані, що дозволяло б здійснювати надійні прогнози.
- відсутня досить дієва мотивація з боку зовнішнього середовища на проведення регулярного планування, особливо довготривалого.

Попри ненадійність обґрунтування планових показників за розробки бізнес-планів, важливість застосування даного інструменту управління полягає в наступному:

- можливість використовувати бізнес-план для розробки загальної концепції, генеральної стратегії розвитку підприємства;
- можливість оцінювати та контролювати процес розвитку діяльності підприємства;
- залучення до здійснення проектів та реалізації планів розвитку підприємства потенційних партнерів, які можуть вкласти власний капітал або технології.

В цілому, бізнес-план покращує координацію дій в організації, сприяє більш раціональному розподілу ресурсів, покращує контроль в організації, допомагає захистити діяльність фірми від ринкових ризиків. Проте в Україні ще досі чимало керівників вважають, що бізнес план їм не потрібен, вони звикли приймати рішення, ґрунтуючись на власному досвіді і менталітеті.

На сьогоднішній день українське законодавство не висуває будь-яких норм щодо розробки бізнес-плану. Для багатьох вітчизняних організацій бізнес-план можна вважати новим інструментом планування. Повсякчасно, замість розробки бізнес-плану, підприємства вдаються до здійснення лише техніко-економічного обґрунтування власних інвестиційних рішень, що звужує можливості залучення інвестицій під їх реалізацію.

Відзначаючи особливості бізнес-планування в Україні, варто зауважити, що фінансування відповідних інвестиційних проектів значно відрізняється від подібної ситуації в країнах з розвинутою економікою. У стабільних країнах вважають за краще не вкладати в справу власні кошти, а ризикувати, здебільшого, «чужими». Наприклад, в Японії під «чужими» маються на увазі кошти банків, які складають біля 80% залученого під проекти капіталу, в США це грошові кошти населення, які становлять близько 60% фінансування відповідних проектів. У Росії популярним є створення холдингів, що дозволяє здійснювати внутрішнє кредитування і забезпечувати стійкість спільної діяльності.

Українська специфіка бізнес-планування, скерована у першу чергу на пошук інвесторів для проектів, полягає в наступному.

- Консалтингові фірми дуже часто пропонують бізнес-плани шаблонного типу, які підходить не для всіх організаційно-правових форм підприємств.
- Багато сторін підприємницької діяльності в Україні ще не врегульовані законодавчо.
- В Україні на даний момент відчувається брак кваліфікованих фахівців з розробки, просування і реалізації планів.
- Необхідно особливу увагу приділяти юридичним питанням розробки бізнес-планів і співробітниками.

- Потрібні організаційні заходи щодо залучення інвесторів, як зовнішніх, так і іноземних.

Незважаючи на відсутність законодавчих актів, які прямо зобов'язують розробку бізнес-планів, сьогодні в Україні прийнята значна кількість указів, які формують ділове середовище підприємства. Функціонування в ньому передбачає необхідність розробки бізнес-плану для одержання фінансування того чи іншого інвестиційного проекту. Наявність обґрунтованого бізнес-плану сприятиме залученню капіталу, складанню інших видів планів тактичного та оперативного характеру, ретельному вивченню передбачуваних ризиків і можливих труднощів, які можуть перешкодити практичній реалізації бізнес-проекту. Його впровадження дозволить значно підвищити ефективність діяльності підприємства, його конкурентоспроможність і скоротити неефективні витрати. В умовах ринкової системи господарювання бізнес-план – це активний робочий інструмент управління, відправний пункт усієї планової та виконавчої діяльності підприємства. Бізнес-план дає змогу аналізувати, контролювати й оцінювати успішність діяльності в процесі реалізації підприємницького проекту, виявляти відхилення від плану та своєчасно коригувати напрямки розвитку бізнесу.

Перелік посилань

1. Чичун В.А., Паламарчук В.Д. Бізнес-планування як фактор успішної підприємницької діяльності // Соціум. Наука. Культура. – 2010

УДК 681.518.54

Войченко В.В., студентка гр. 073с-16з-1

Науковий керівник: Папіж Ю.С., к.е.н., доцент, доцент, кафедри менеджменту,
(Державний ВНЗ «Національний гірничий університет», м. Дніпро, Україна)

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЗБУТОВОЮ ЛОГІСТИКОЮ ПІДПРИЄМСТВА

Збутова логістика є невід'ємною частиною логістичної системи підприємства, що забезпечує найбільш ефективну організацію розподілу виробленої продукції.

Збутова логістика заснована на об'єднанні ідей маркетингу й логістики. Тут вирішуються завдання асортиментного завантаження виробництва на основі сформованого маркетинговими службами портфеля замовлень, визначається технологія оптимального переміщення ресурсів і продуктів, виробляються стандартні вимоги до впакування, якості продуктів, виявляються центри виникнення втрат часу, нераціонального використання матеріальних і трудових ресурсів, устаткування й приміщень.

У загальному розумінні збутова (розподільна) логістика – це комплекс взаємозалежних функцій, реалізованих у процесі розподілу матеріального потоку між різними оптовими покупцями [1, 2]. Об'єктом збутової логістики є товарно-матеріальний потік і супутні йому (генеровані ним) – інформаційний, фінансовий, сервісний потоки.

Розглядаючи теоретичні основи збутової логістики, складено наступну схему взаємозалежності логістики та показників продажів (рис. 1).

На базі запропонованої схеми можна сформувані наступні принципи підвищення ефективності організації збутової логістики підприємства:

1) Доступність продукції для споживача.

Споживач повинен мати змогу з найменшими зусиллями знайти на ринку та придбати продукцію, інакше він із високою імовірністю віддасть перевагу більш доступному товару конкурента, за умови якщо товар менш досяжного виробника не є унікальним та ексклюзивним за своїми характеристиками. Доступність багатьох видів продукції для кінцевого споживача часто досягається за допомогою посередників, оскільки організація прямого продажу є досить капіталомісткою та складною.

Із метою поширення продукції та масового збуту промислові підприємства можуть використовувати посередників (табл. 1) [2, 3]:



Рисунок 1 – Вплив організації збутової логістики на досягнення росту продажів

Таблиця 1

Типи посередників у процесі організації збуту

Тип посередника	Ознака класифікації
Дилер	Від свого імені й за свій рахунок
Дистриб'ютор	Від чужого імені й за свій рахунок
Комісіонер	Від свого імені й за чужий рахунок
Агент, брокер	Від чужого імені й за чужий рахунок

Канали збуту, що формуються між виробником та споживачем, можуть мати досить багато рівнів, однак із кожним рівнем ціна продукції буде зростати, а, отже, товар може втратити конкурентоспроможність за вартісною ознакою.

Тому у процесі побудови збутової мережі та виборі посередників завжди співвідносять витрати на організацію збуту із застосуванням різних за довжиною та витратністю каналів. Для цього можна використовувати такі показники, наприклад, як витрати на одиницю продукції. Адже дорожчий за вартістю канал може давати більш високі продажі та у співвідношенні із більш дешевими каналами виграти за показником витрат на одиницю продукції.

2) Наявність продукції у продажу.

Якщо споживач кілька разів звертається за товаром та не отримує його, то цей споживач легко може бути втрачений, тому необхідно слідкувати за наявністю продукції у продажу. Однак не завжди легко організувати наявність усіх позицій постійно, тому головним є забезпечення як мінімум найбільш популярних позицій. Для цього необхідно вивчати тенденції попиту та проводити аналіз структури та динаміки продажів. Наприклад, у практиці підприємств популярною є матриця ABC-XYZ аналізу.

3) Якісний сервіс.

Сучасна конкуренція вимагає високої якості сервісу, яка впливає на імідж виробника та бажання здійснити покупку. Тому процес обслуговування клієнта з моменту замовлення до моменту отримання повинен складатися таким чином, щоб клієнт був лояльним і надалі. Важливим у даному процесі є персонал, що контактує із клієнтом. Для перевірки якості обслуговування часто використовують методику «таємний покупець», що дає змогу оцінити процеси «очима споживача». На якість сервісу у процесі збуту впливає застосування сучасних інформаційних технологій: комп'ютери, касові термінали; однакове кодування товарів; системи супутникового спостереження за транспортуванням; електронний обмін даних і переказ грошей.

Отже, збутова логістика являє собою аналіз, планування, організацію й контролювання всіх операцій із переміщення й складування, пов'язаних з потоком готової продукції від кінця виробничої лінії до прибуття продукції на ринок, а також пов'язаних з ними каналів розподілу, що потрібні для організації й забезпечення взаємодії між компанією і її ринками.

Це визначення розкриває два взаємозалежні аспекти збутової логістики [3]:

1) функціональний – пов'язаний із проходженням матеріального потоку (із фізичним розподілом);

2) інституціональний – пов'язаний з вибором каналу розподілу й керуванням їм.

Отже, можна констатувати, що ефективне виконання збутової логістики служить досягненню кінцевої мети ринкової стратегії підприємства – найбільш повному задоволенню споживачів за рахунок забезпечення доступності необхідної їм продукції, тобто поставки потрібного продукту в потрібне місце й у потрібний час.

Таким чином, ефективність організації збутової логістики підприємства залежить: по-перше, від доступності продукції для споживача, по-друге, від якості обслуговування споживача – це ті два компоненти, які впливають на здійснення покупки на стадії вибору продукції серед аналогів. Якщо продукція конкурентоспроможна за ціною та якістю, має позитивний імідж, однак не наявна у продажу та продана із супутніми проблемами для споживача та банальною неввічливістю персоналу, то усі перераховані переваги не будуть мати сили – у цьому полягає важливість логістики у процесі збуту та її тісний взаємозв'язок із основами маркетингу.

Перелік посилань

1. Гаджинский А.М. Логистика [Текст]: учебник / А.М. Гаджинский. – 20-е изд. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2012. – 484 с.
2. Баркан Д.И. Управление продажами [Текст]: учебник / Д.И. Баркан; Высшая школа менеджмента СПбГУ. – СПб.: Издат. дом С.-Петербур. гос. Ун-та, 2007. – 908 с.
3. Дудар Т.Г. Основи логістики [Текст : навч. посіб./ Т.Г. Дудар, Р.В. Волошин. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 176 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://pidruchniki.com/1584072050910/logistika/osnovi_logistiki.

УДК 658.589

Гадлевський Р.А., Степаненко Д. І., студенти гр. ОРМП-17-2/9**Науковий керівник: Хмарук Ю. М.***(Придніпровський державний металургійний коледж, м. Кам'янське, Україна)***РОЗРАХУНОК ВИТРАТ НА ОПАЛЕННЯ ПРИВАТНОГО БУДИНКУ**

Ми проводимо розрахунок витрат на опалення будинку з розрахунковими тепловтратами 20 кВт загальною площею 200 м.кв при використанні різних енергоносіїв. Будинок має тепловтрати 20 кВт - це розрахункове значення при зовнішній температурі-22 С.Більше 90% часу протягом опалювального сезону тепловтрати нижче, і котел працює не на повну потужність. Тому при розрахунках загального споживання енергоносіїв за рік оперуємо умовної цифрою 2100 год (згідно цього отримуємо, що протягом опалювального сезону тривалістю 6 міс. Робота котлів з частковим навантаженням еквівалентна 2100 год безперервної роботи з максимальною потужністю).Всі розрахунки проводяться приблизно, з деякими спрощеннями і припущеннями. Витрата енергії на приготування гарячої води не враховується. Для будинку сімейного типу (150-250 м2, 3-5 мешканців) орієнтовно він може становити 10-20% від загальних витрат на опалення. Для будівель готельного типу, спорткомплексів і т.д. частка споживаної енергії на приготування гарячої води може бути значно вище.

Традиційне опалення газом

Тариф на газ (з 1 квітня 2015 р.).

- До 200 м3/місяць - 3,60 грн. / М3;
- Понад 200 м3/місяць - 7,188 грн. / М3.

Газовий котел при розрахункових тепловтратах 20 кВт витрачає на опалення приватного будинку протягом опалювального сезону при ККД 93% (2,0 м3 / ч * 2100 год.) / 0,93 = 4516 м3

Витрати складуть 4516 м3 * 7,188 грн./м3 = 32461 грн. за опалювальний сезон.

Для конденсаційного котла із середньорічним ККД 107% (вірніше, коефіцієнтом використання енергії) витрата складе 4200 м3 / 1,07 = 3925 м3

Витрати складуть 3925 м3 * 7,188 грн./м3 = 28213 грн. за опалювальний сезон

В останні роки дуже багато нарікань на якість газу , з початком опалювального сезону дуже знижується якість газу.

Опалення електрикою**Електрокотел електродний "ION"**

При використанні електричного електродного котла "ION" його загальне енергоспоживання на опалення приватного будинку за опалювальний сезон складе 25 200 кВт х год / рік.

Тариф на електроенергію для населення, яке проживає в житлових будинках (у тому числі в житлових будинках готельного типу, квартирах та гуртожитках), обладнаних у встановленому порядку електроопалювальними установками (у тому числі в сільській місцевості): за обсяг, спожитий до 3600 кВт · год електроенергії на місяць (включно) складає 45,60 коп. Тоді загальні витрати складуть $25\,200 \text{ кВт х год / рік} * 45,60 \text{ коп. / кВт х год} = 11491 \text{ грн. / Рік}$

Тепловий насос

При використанні теплового насоса загальне енергоспоживання системою опалення за опалювальний сезон складе 42 000 кВт х год / рік. Тоді витрата електроенергії для генерації потрібної кількості тепла складе при коефіцієнті перетворення енергії COP = 4,0 (допущення - тепловий насос з Scroll-компресором, що працює на низькотемпературну систему опалення) $42000 \text{ кВт х год / рік} / 4,0 = 10\,500 \text{ кВт х год / рік}$,

А витрати на оплату необхідної електроенергії $10500 \text{ кВт х год / рік} * 45,60 \text{ грн. / кВт х год} = 5244 \text{ грн. / Рік}$

Витрати на електроенергію можна значно зменшити, встановивши багатотарифний електролічильник.

Опалення на рідкому паливі (дизпаливо або пічне паливо)

Щоб виробити 20 кВт тепла при спалюванні рідкого палива, потрібно витратити палива близько 1,7 кг / год. З урахуванням ККД рідкопаливного котла потужністю 20 кВт на рівні 93%, отримаємо витрату палива котлом 1,8 кг / год. Щільність рідкого палива складає 840-860 кг/м³, або в середньому 0,85 кг / л. Разом, котел потужністю 20 кВт при роботі на опалення приватного будинку на рідкому паливі з максимальною потужністю витрачає палива 2,2 л / ч. Загальна витрата за опалювальний сезон складе $2 \text{ л / год} * 2100 \text{ год} = 4516 \text{ л}$. Тоді загальні витрати складуть $4516 \text{ л} * 20,80 \text{ грн. / л} = 93932 \text{ грн. / Рік}$

Логістичні витрати на доставку і збереження у витратах не враховано.

Опалення на зрідженому газі (пропан-бутан)

Витрата палива котлом потужністю 20 кВт, що працює на зрідженому газі, складе приблизно 1,6 кг / год (з урахуванням ККД). Ціна зрідженого газу становить 6,0 грн. / л або при щільності 0,55 кг / л (співвідношення пропан / бутан приблизно 50/50) 10,91 грн. / Кг.

Разом котел потужністю 20 кВт при роботі на зрідженому газі з максимальною потужністю за опалювальний сезон використовує $1,6 \text{ кг / год} * 2100 \text{ год} = 3360 \text{ кг}$

Тоді загальні витрати складуть $3360 \text{ л} * 10,91 \text{ грн. / л} = 36\,657 \text{ грн. / Рік}$

Опалення на твердому паливі (деревні пелети)

Орієнтовно 1 л рідкого палива по калорійності еквівалентний 2 кг пеллет. На практиці калорійність пелет трохи нижче, тому згідно з європейськими норм їх вологість повинна бути не більше 12%, що в наших умовах не завжди дотримується (хоча вологість сильно підвищити не можна - пелети не будуть спресовуватися). Також в пеллетах є домішки низькокалорійних деревних фракцій (кора, гілки і т.д.) і добавки типу соломи, лузги насіння і т.д..

Тоді приблизна витрата пеллет на опалення приватного будинку за опалювальний сезон з урахуванням ККД пеллетного котла 90-95% і більш високої вологості складе 9038 кг (збільшення витрати мінімум на 10% через підвищеної вологості). При ціні пелет 2000 грн. / Т. Загальні витрати складуть $9,038 \text{ т} * 2000 \text{ грн. / Т} = 18076 \text{ грн.}$

Логістичні витрати на доставку і збереження у витратах не враховано.

Опалення на твердому паливі (дрова)

Калорійність сухих дров - до 10МДж/кг. Ціна - 1000 грн. / Т. При ККД сучасного твердопаливного котла (на дровах) на рівні 80% отримаємо, що котел корисною потужністю 20 кВт витрачає на годину близько 9 кг палива (при максимальній потужності). Тоді приблизна витрата дров на опалення будинку за опалювальний сезон складе 18 900 кг. При ціні дров 1000 грн. / Т загальні витрати складуть 18,900 т * 1000 грн. / Т = 18900 грн.

Опалення на твердому паливі (вугілля)

Калорійність вугілля хорошої якості (не антрацит) становить близько 20МДж/кг. Ціна - 3200 грн. / Т (горішок). При ККД сучасного твердопаливного котла (на вугіллі) на рівні 85% отримаємо, що котел корисною потужністю 20 кВт витрачає на годину близько 4 кг палива (при максимальній потужності). Тоді приблизна витрата вугілля за опалювальний сезон складе 8900 кг. При ціні вугілля 3200 грн. / Т загальні витрати складуть 8,900 т * 3200 грн. / Т = 28480 грн.

Логістичні витрати на доставку і збереження у витратах не враховано.

На сьогоднішній день опалення будинку газом стає не рентабельним, а враховуючи дуже високі ціни на проектні та інженерні роботи для підводу газу до будинку новобудови будуть відмовлятися від цього виду опалення.

УДК 334.02

Глуховець М.Р. студент гр. ПКмм-14-1

Науковий керівник: Терехов Е.В., к.т.н., доцент кафедри прикладної економіки і підприємництва

(Державний ВНЗ "Національний гірничий університет", м. Дніпро, Україна)

АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ ПЕРЕРАБОТКИ ОТХОДОВ ОБОГАЩЕНИЯ МАРГАНЦЕВЫХ РУД НИКОПОЛЬСКОГО БАСЕЙНА

В настоящее время металлургическая промышленность является основным потребителем марганца и только 5% его используется в химической и электротехнической промышленности. Широкое применение марганца в металлургии обусловлено рядом свойств этого металла. Его присутствие в составе чугунов и сталей резко повышает их механические качества, увеличивает твердость стали, придает ей большую упругость и прочность. Промышленные запасы марганцевых руд Украины сосредоточены в крупнейшем в мире Никопольском марганцеворудном бассейне (содержание марганца в руде от 14,5% до 32%). Основную их разработку, добычу и обогащение ведут крупнейшие в мире предприятия ПАО «Марганецкий горно-обогатительный комбинат» и ПАО «Орджоникидзевский горно-обогатительный комбинат». [1]

Сложный вещественный состав перерабатываемых в Украине марганцевых руд, а также несовершенство технологических схем не позволяют в полном объеме извлечь марганец из руды в товарный концентрат, около 25% марганца остается в шламах промывки и в «хвостах» обогащения, которые десятилетиями складировались в специальных хранилищах – шламонакопителях.

Истощение запасов богатых легкообогатимых окисных руд и возрастающие объемы производства концентратов вызвали необходимость вовлечения в переработку бедных труднообогатимых окисных, а также смешанных и карбонатных руд, что лишь усугубило существующие проблемы шламообразования и их хранения. В результате, образуются миллионы кубометров отходов обогатительного производства. Их хранение требует постоянного контроля воздействия на воздушную среду и подземные воды. Хвостохранилища занимают большие площади земель, пригодных для сельскохозяйственного производства. Кроме того, марганец является политропным ядом, который оказывает вредное воздействие на организм человека.

В то же время, техногенные накопления химических элементов и природных минералов все больше рассматриваются как один из важнейших источников минерального сырья. Объемы, ценность и условия залегания этих источников позволяет классифицировать их как техногенные месторождения – искусственное накопление минерального вещества, по количеству, качеству и условиям залегания пригодное в данное время или на перспективу для промышленного использования. Кроме этого, они являются реальным резервом для расширения сырьевой базы марганцевых руд при условии применения рациональных технологий их переработки.

Таким образом, вопрос освоения техногенных месторождений требует детального изучения с использованием современных аналитических методов, разработки научно обоснованных методов и технологий их освоения, создания механизмов экологического сопровождения их эксплуатации, рекультивации и экологической реабилитации занимаемых территорий. В нынешнее время утилизация отходов производства становится одним из важнейших направлений в стратегии ресурсосбережения. Успешное решение вопросов утилизации приведет к тому, что взамен понятия «отходы производства» возникнет более правильное - «вторичное сырье»

Утилизация марганцевых хвостовых материалов включает основные принципы: извлечение, повторная переработка и производство ценного продукта. Исследование обогатимости отходов марганцевых руд осуществлялись на лабораторных магнитных сепараторах.

В результате исследований сепаратор отклоняющего типа оказался более эффективным для крупности частиц менее 200 мкм, в то время как валковый ленточный сепаратор дал лучшие результаты извлечения марганца в концентрат при крупности более 200 мкм. Результаты представлены ниже.

Таблица 1

Результаты магнитного обогащения отходов

Класс крупности, мм	Исходный			Концентрат			Тип сепаратора
	Выход, %	Содерж. марганца, %	Содерж. SiO ₂ , %	Выход, %	Содерж. марганца, %	Содерж. SiO ₂ , %	
"-2+1"	60,67	37,34	24,77	47,22	50,82	7,64	Ленточный
"-1+0,5"	14,81	29,5	24,85	55,5	50,05	11,33	Ленточный
"-0,5+0"	24,52	28,1	36,37	48,05	40,06	17,77	Отклоняющий
Итого	100,00	33,91	27,63	48,65	48,08	10,72	

Следовательно, целесообразно совместное применение валкового ленточного и отклоняющего высокоградиентных сепараторов. Переработка отходов обогащения марганцевых руд позволит не только решить ряд экологических проблем, но и получать товарный продукт с содержанием марганца более 37%.

По информации ПАО "Марганецкий ГОК", как минимум 130 из 470 гектар земель пригодно для организации и вторичной переработки шламов обогащения марганцевых руд. Это более 7 млн. тонн шламов со средним содержанием марганца 14,5%.

С помощью предложенной схемы возможно переработать отходы марганцевого обогащения в объёме 7 млн. тонн. При обогащении отходов следует ожидать следующие показатели:

1. Количество концентрата с содержанием марганца более 37%:

$$Q_k = \gamma_k \cdot Q_{\text{исх}} \quad (1)$$

$$Q_k = 33,7\% \cdot 7000000 = 2359000 \text{ т}$$

2. В результате чего площадь занимаемых отходами земель уменьшится на 43,81 гектар.

3. Учитывая, что стоимость мелкодисперсного концентрата составляет 2 \$, то выручка от его реализации составит:

$$P_z = Q_k \cdot 2\$$$

$$P_z = 2359000 \cdot 2 = 4718000 \$$$

4. При производственной мощности 750000 тыс. тонн в год работа обогатительной фабрики будет обеспечена на срок:

$$Q_d = \frac{Q_{\text{исх}}}{Q_r} = \frac{7000000}{750000} = 9,3 \text{ (лет)}$$

Q_r – годовая производительность фабрики по исходному продукту т/год.

5. В табл. 2 представлена энергоёмкость процесса переработки шламов, средний расход средств на переработку 1 тонны отходов составляет $1,53 \frac{\text{грн}}{\text{т}}$. Расход средств может быть увеличен при использовании сушки исходного материала.

Таблица 2

Энергоёмкость переработки отходов марганцевого обогащения

№	Вид операции	Расход мощности W_r , кВт/ч	Удельный расход энергии $E_{уд i}$, кВт · час/т	Общий расход мощности $\sum_n^i W_i$, кВт/ч	Общий удельный расход энергии $\sum_n^i E_{уд i}$, кВт · час/т
1	Грохочение	15	0,142	52,5	0,682
2	Дробление	20	0,380		
3	Обогащение	17,5	0,16		

Вторичная переработка шламов позволяет решить ряд экологических проблем и внести существенный вклад в охрану окружающей среды. На существующем оборудовании возможно получить товарный концентрат второго сорта с содержанием марганца более 37% при степени извлечения полезного компонента более 85% из лежалых отходов обогащения марганца, что делает их переработку экономически выгодной.

Перечень ссылок

1. Вольфсон Ф.И., Дружин А.В. Главнейшие типы рудных месторождений. М. : «Недра», 1975. – 392 с.

УДК 334.02

Горбань І.С., студентка гр. ОМмм-14-1**Науковий керівник: Терехов Є.В., к.е.н., доцент кафедри прикладної економіки (Державний ВНЗ Національний гірничий університет, м. Дніпро, Україна)****ПЛАНУВАННЯ ПРИБУТКУ НА ПІДПРИЄМСТВІ**

Прибуток, який є основним фінансовим показником і бажаним результатом підприємницької діяльності суб'єктів господарювання, забезпечує потреби у фінансових ресурсах не тільки самих підприємств, а й держави загалом.

Для ефективного ведення господарства в умовах ринку підприємствам потрібно планувати прибуток. Планування прибутку є складовою фінансового планування і найважливішим аспектом фінансово-економічної діяльності підприємств. Розрахунок планового прибутку має бути економічно обґрунтований, що дасть змогу здійснювати своєчасне і повне фінансування інвестицій, приріст власних оборотних активів, своєчасні розрахунки з бюджетом за податками тощо [1].

Найчастіше, процес планування прибутку підприємства передбачає факторний аналіз прибутку та подальше застосування методу його прямого розрахунку за кожною номенклатурною групою продукції. За здійснення факторного аналізу прибутку у якості чинників його формування, у першу чергу, розглядають:

- ціни на реалізовану продукцію;
- обсяг реалізації продукції;
- собівартість одиниці продукції в типових для підприємства умовах виробництва;
- зміну собівартості продукції за рахунок структурних зрушень у номенклатурі та асортименті продукції.

Суть розрахунку впливу на операційний прибуток наведених чинників полягає в послідовному аналізі кожного з них, тобто припускається, що інші чинники у цей час на прибуток не впливають [2].

Метод прямого розрахунку є найбільш поширеним. Він застосовується за невеликого асортименту продукції, що випускається. У загальному вигляді прибуток - це різниця між ціною і собівартістю, але за розрахунку планової величини прибутку необхідно встановити обсяг продукції, від реалізації якої очікується цей прибуток. Прибуток по товарному випуску планується на основі кошторису витрат на виробництво і реалізацію продукції, де визначається собівартість товарного випуску планованого періоду:

$$П_{\text{тп}} = Ц_{\text{тп}} - З_{\text{тп}}, \quad (1)$$

де $П_{\text{тп}}$ - прибуток від товарної продукції планованого періоду;
 $Ц_{\text{тп}}$ - вартість товарного випуску планованого періоду в діючих цінах реалізації (без податку на додану вартість, акцизів, торгових і збутових знижок);
 $З_{\text{тп}}$ - повна собівартість товарної продукції планованого періоду (розрахована в кошторисі витрат на виробництво і реалізацію продукції).

Обсяг реалізованої товарної продукції планованого періоду в натуральному виразі та грошовому виразі визначається, як сума залишків нереалізованої продукції на початок планованого періоду і обсягу випуску товарної продукції протягом планованого періоду без залишків готової продукції, які не будуть реалізовані в кінці цього періоду, то розрахунок планових надходжень від реалізації продукції здійснюється за наступним виразом:

$$P_{\text{пр}} = P_{\text{з.п.п.}} + P_{\text{в.п.}} - P_{\text{з.к.п.}}, (2)$$

де $P_{\text{пр}}$ - прибуток від реалізації продукції в планованому періоді;
 $P_{\text{з.п.п.}}$ - прибуток у залишках нереалізованої продукції на початок планованого періоду;
 $P_{\text{в.п.}}$ - прибуток від випуску продукції у плановому періоді; $P_{\text{з.к.п.}}$ - прибуток у залишках нереалізованої продукції на кінець планованого періоду.

Подана методика розрахунку лежить в основі застосування прямого методу планування прибутку, коли легко визначити обсяг реалізованої продукції в діючих цінах і за величиною її собівартості [3].

На противагу методу прямого розрахунку прибутку аналітичний метод використовується при незначних змінах в асортименті продукції, що випускається. Застосовується за відсутності інфляційного зростання цін і собівартості.

При використанні аналітичного методу розрахунок ведеться окремо за порівнянню і непорівнянню товарною продукцією. Порівнянна продукція випускається в базисному році, який передреє планованому, тому відомі її фактична повна собівартість і обсяг випуску.

Розрахунок планової величини прибутку за аналітичного методу здійснюється в наступній послідовності:

1. За допомогою базової рентабельності орієнтовно розраховується прибуток планованого року на обсяг товарної продукції планованого року, але за базисною собівартістю.

2. Розраховується зміна (+, -) собівартості продукції в планованому році.

3. Визначається вплив зміни асортименту, якості, сортності продукції. Такі розрахунки виконуються в спеціальних таблицях на основі планових даних про асортимент продукції, її якості, сортності.

4. Після обґрунтування ціни на готову продукцію планованого року визначається вплив зростання (або зниження) цін на величину прибутку.

5. Вплив на прибуток усіх перерахованих факторів підсумовується. Прибуток від виробництва порівнянної продукції в планованому році визначається з урахуванням прибутку, обчисленої на 1-му і наступних етапах.

6. Далі враховується зміна прибутку в нереалізованих залишках готової продукції на початок і кінець планованого періоду.

Планування прибутку – складова частина фінансового планування і важливий напрямок фінансово-економічної роботи на підприємстві. У процесі розробки планів прибутку важливо не тільки врахувати всі фактори, що впливають на величину фінансових результатів підприємства, а й забезпечують максимальний прибуток [3].

Отже, процес планування прибутку – це складний процес, який передбачає проведення поглибленого детального економічного аналізу всіх показників за звітний період, визначення планових показників прибутку та розробку відповідного плану. Для забезпечення складання ефективного плану прибутку необхідно мати не лише об'єктивні аналітичні дані за попередні роки, але й вміти правильно обрати метод планування прибутку з урахуванням всіх особливостей в роботі підприємства, а також умов, які склалися у зовнішньому середовищі.

Перелік посилань

1. Планування прибутку; фінанси підприємств: [Електронний ресурс] – Режим доступу <http://ecolib.com.ua/article.php?book=38&article=4481>.

2. Процес планування прибутку від операційної діяльності підприємства: [Електронний ресурс] – Режим доступу http://ua-referat.com/Планування_прибутку_та_рентабельність_підприємства.

3. Планування і розподіл прибутку: [Електронний ресурс] – Режим доступу http://ua-referat.com/Планування_і_розподіл_прибутку.

УДК 339.94

Дідик Ю. О. студентка гр. 073м-16-2

Науковий керівник: Усатенко О. В. к.т.н., доцент кафедри менеджменту
(Державний ВНЗ «Національний гірничий університет», м. Дніпро, Україна)

УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ЕКСПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Головною умовою розвитку та становлення ринкової економіки на основі інтенсифікації економічних відносин між країнами протягом останнього століття є посилення експортно-імпоротної діяльності як для окремого суб'єкта господарювання, так і для всієї країни в цілому.

На думку Шкурупій О. В. зовнішньоекономічна діяльність сприяє розвитку перспективних напрямів експортного потенціалу [1, С. 237]. Україна саме за рахунок зовнішньоекономічної діяльності вирішує проблему нестачі енергоносіїв, новітніх машин та устаткування, технологій, товарів, інвестицій та інновацій.

В результаті трансформації і розвитку ринкових відносин та проведення ряду економічних реформ в сфері зовнішньоекономічної діяльності сформувався два поняття: «зовнішньоекономічні зв'язки» (ЗЕЗ) і «зовнішньоекономічна діяльність» (ЗЕД) (рис.1) [2, С. 94].

Експортна операція являє собою діяльність, спрямовану на продажів і вивіз за кордон товарів для передачі їх у власність іноземному контрагенту. Для продавця не має значення, що буде робити з цим товаром покупець – пустить в переробку, реалізує на внутрішньому чи ринку перепродасть у третій країні. Для продавця і його країни в будь-якому випадку це буде експортна операція. Її основними ознаками є висновок контракту з іноземним контрагентом і перетинання товаром границі країни-експортера. Факт експорту фіксується в момент перетину товаром митного кордону держави [3, С. 52].

На сьогодні, розвиток експортно-імпоротної діяльності підприємства можна ототожнювати з досить різноманітними сферами взаємодії з зовнішнім ринком, які стосуються як високих кваліфікаційних якостей правників, так і наявності сучасних технологій, що тільки підсилює тенденцію до інтернаціоналізації господарського життя, сприяє розвитку міжнародної спеціалізації і кооперації виробництва. Важливою перспективою експорту є те, що на закордонних ринках можна реалізувати величезні можливості одержання надходжень і прибутків. Міжнародний ринок, настільки більший за вітчизняний, що експорт є основним засобом зростання заводу.

ПрАТ «Дніпроспецсталь» – провідний виробник спеціальних сталей і сплавів. Сьогодні це міжнародна компанія, яка розробляє, виробляє і реалізує продукцію з нержавіючих, інструментальних, швидкорізальних, підшипникових, конструкційних легованих і вуглецевих сталей. Продукція використовується у виробництві деталей машин

і механізмів, різального інструменту для наступної обробки металів і сплавів безшовних труб і підшипників.

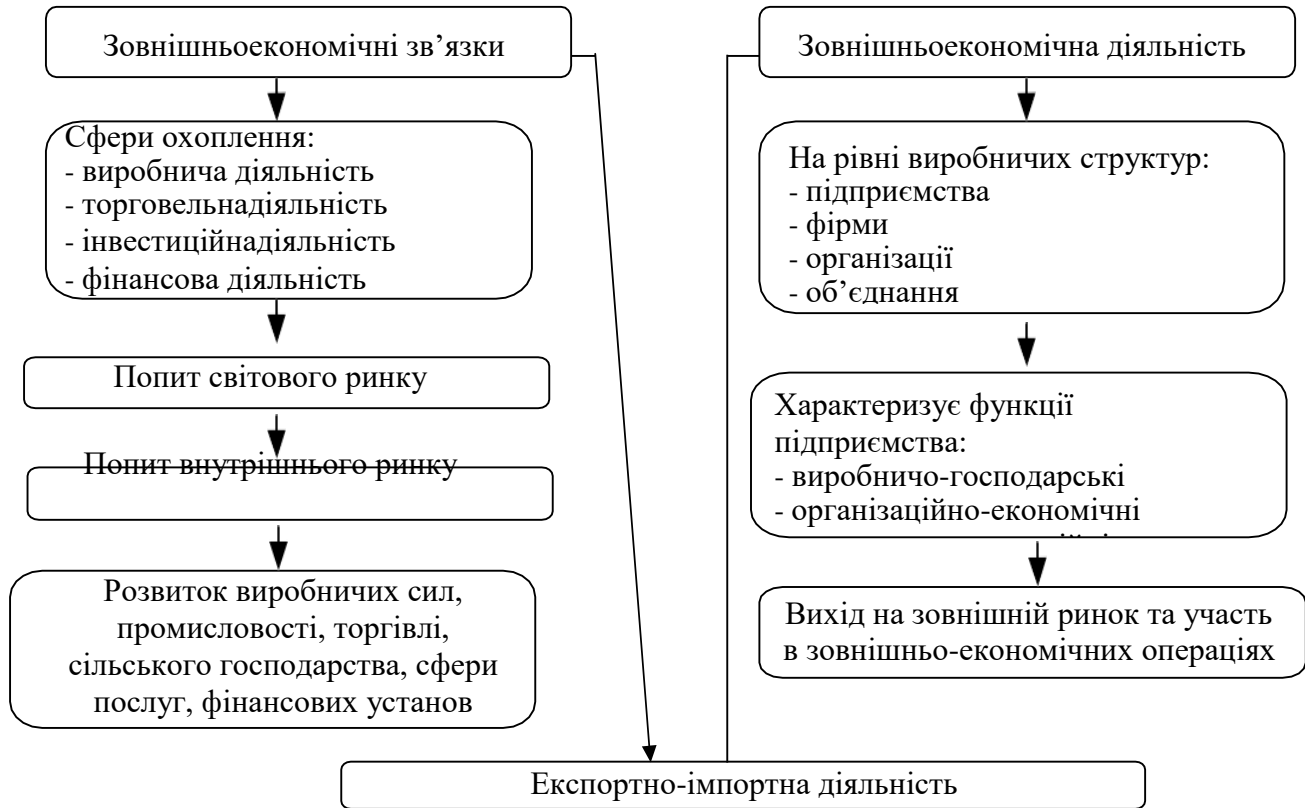


Рисунок 1 – Експортно-імпортна діяльність у зовнішньоекономічній діяльності підприємства

ПрАТ «Дніпроспецсталь» продає свої продукти оптовикам, що здобувають право власності на товар при перетинанні товаром української границі, тобто використовує непрямий метод експорту, також самостійно виходить на міжнародні ринки і ринок державних установ – держзамовлення і держконтракт. Споживачі ставлять ПрАТ «Дніпроспецсталь» у приклад іншим виробникам металургійної продукції, відзначаючи чіткість і надійність постачань, старанність упакування і її зручність для транспортування.

Перелік посилань

1. Шкурупій О.В. Напрямки розвитку ЗЕД в Україні / О. В. Шкурупій // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://pidruchniki.ws>.
2. Торгова Л. В. Основи зовнішньоекономічної діяльності / Л. В. Торгова, О. В. Хитра. – Львів: Ви-тво «Новий Світ-2000», 2006. – 512 с.
3. Гребельник О.П.. Основи зовнішньоекономічної діяльності. 3-тє видання перероблене та доповнене: Підручник / О.П. Гребельник. - К.: Центр учбової літератури, 2008. – 432 с.

УДК 697.1

**Єлісеєва М.О. к.т.н., ст. викладач каф. реконструкції та управління в будівництві;
Бабенко М.М. к.т.н., докторант каф. залізобетонних та кам'яних конструкцій**

(Державний вищий навчальний заклад «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури», м. Дніпро, Україна)

СТРИМУЮЧІ ФАКТОРИ ШИРОКОГО ЗАПРОВАДЖЕННЯ БУДІВНИЦТВА ЗА СТАНДАРТАМИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

Останнім часом все більше мотивуючих факторів на перехід до нових форм будівництва, яке б відповідало принципам сталого розвитку та циркулярної економіки та в результаті якого б суспільство отримувало екологічні та енергоефективні будівлі. Згадаємо новий ДБН В.2.6 -31:2016 [1], який встановлює достатньо жорсткі вимоги щодо відповідності будівлі класу енергетичної ефективності та запроваджує обов'язкову екологічну паспортизацію будівель житлового та громадського призначення. Тим не менш на сьогодні будівництво енергонезалежних будинків не є розповсюдженим та має характер поодиноких випадків окремих забудовників. З чим же це пов'язано? Чому наче корисна та актуальна ініціатива не отримує попиту та виходу на масовий ринок?

Проблеми є, і різноманітні. Якщо їх об'єднати в окремі блоки, то можна назвати наступні стримуючі фактори: соціальні, економічні, технічні та правові.

Головною перешкодою на шляху розвитку сталого будівництва серед **соціальних факторів** є неготовність суспільної свідомості до змін та масового запровадження інноваційних підходів та технологій в житловому секторі. Соціальні опитування показують низьку проінформованість в сфері переваг та технологічно правильних рішень з раціонального використання непоновлювальних джерел енергії, можливостей та переваг енергозберігаючих технологій, альтернативних екологічних будівельних матеріалів. Багато людей вважає цю ідею далекою та неможливою у реалізації, але європейська практика таких близьких до України держав як Словаччина, Польща, Чехія, показує, що енергонезалежні будинки можуть мати широку розповсюдженість та бути ефективними в експлуатації, більш того доступними широкому загалу. Для подолання даної проблеми необхідно проводити роз'яснювальні зустрічі фахівців-професіоналів із громадськістю, вести потужну інформаційну підтримку ідеї енергонезалежності будинків через розміщення активної соціальної реклами у ЗМІ про позитивні приклади впровадження та експлуатації автономних будівель за кордоном із конкретними показниками їх економічної ефективності для власників; показувати приклад будівництва енергоощадних екобудівель, що знаходяться у власності муніципалітету із наочною демонстрацією отриманих заощаджень від експлуатації такої будівлі. Наразі також відчувається брак кваліфікованих кадрів як інженерного, так і робітничого рівня по наданню консультацій, рекомендацій та безпосередньому впровадженню у життя проектів енергонезалежних екологічних будинків для населення, а також їх експлуатації. Це свідчить про необхідність відкриття нових спеціальностей в училищах та ВНЗ по підготовці кваліфікованих кадрів даного профілю.

З **економічної** точки зору є проблема гострого браку коштів як окремих забудовників, так і держави на реалізацію масштабних інноваційних проектів впровадження енергоефективності житлового фонду, високий рівень лобіювання інтересів енергомонополістів, які постачають традиційні джерела енергії, недостатній досвід із фінансування подібних проектів в Україні. В Європі вже запроваджені такі механізми по вирішенню цих проблем як залучення державно-приватних інвестицій на реалізацію

проектів з енергоефективності через укладання контрактів на пільгових умовах для представників бізнесу; встановлення спеціальних тарифів для власників енергоефективних будинків; надання доступних іпотек населенню із злагодженою кредитною системою на придбання енергонезалежних будинків; створення енергосервісних компаній (ЕСКО), які на основі договору енергосервісного підряду (перфоманс-контрактів) із власником будинку надають початкові кошти на придбання систем альтернативної енергетики, а згодом повертають їх собі через зменшення рахунків за енергію; залучення коштів європейських фондів на реалізацію подібних проектів. Ефективною та більш плідною була б спільна робота наших фахівців із європейськими експертами по даному питанню та адаптація їх досвіду фінансування проектів енергонезалежних будинків до українських умов.

Технічна неготовність ринку українських забудовників також негативно впливає на нарощення темпів сталого будівництва. Відсутні адаптовані стандартні інженерно-технологічні рішення енергонезалежних екобудівель для кліматичних та соціо-економічних умов України. В умовах із великими дельтами значень параметрів зовнішнього середовища протягом року і навіть протягом доби ускладнюється і процес рівномірного розподілу енергетичних потоків між усіма приміщеннями енергонезалежного будинку при комфортних умовах проживання у ньому людей. Всі ці загрози необхідно передбачати та запобігати їх проявленню під час експлуатації вже на етапі проектування. Інженери-проектувальники мають відповідально та індивідуально підходити до роботи над кожним етапом проекту та його реалізації враховуючи особливості природніх кліматичних умов забудовника та форми ландшафту будівельного майданчику. В рамках концепції сталого розвитку професіоналам варто розуміти, що ця концепція про комплексний міждисциплінарний підхід, який може бути реалізований лише в тісній співпраці архітектора та проектувальника, з урахуванням соціальних та культурних аспектів. Існуюче різноманіття будівельних конструкцій дозволяє використовувати будь-які конфігурації та інноваційні системи конструкцій. Наприклад, в якості огорожувальних конструкцій будинків можна використовувати такі конструкції, які мають оптимальні енергетичні ізолюючі властивості та здатні захищати будинок від впливу несприятливих факторів та використовувати сприятливі фактори зовнішнього середовища. Або застосування конструкцій із геометричною трансформацією у просторі, які здатні реагувати та адаптуватися до змін у навколишньому середовищі. В якості енергетичних систем можна використовувати комбінований варіант, тобто поєднання активних та пасивних систем, відновлюваних джерел енергії та повторного використання і переробки (рециклінгу) матеріалів.

Правова система у питанні енергоефективності та екологічного будівництва за останні роки дещо поліпшилась. З'явилися нові нормативно-правові документи щодо енергетичних характеристик будівель, паспортизації енергетичної ефективності будівель; энергоаудиту житлового фонду; встановлені «зелені» тарифи і т.п. Але головною проблемою є запуск механізму дії цих законів, моніторинг та контроль процесу їх функціонування. Серйозного підсилення потребує законодавство у питанні інвестування проектів енергонезалежних будинків, створення громадських енергокооперативів і т.п.

Отже, є ряд стримуючих факторів до широкого запровадження та швидкої реалізації проектів сталих будинків. Вирішувати їх необхідно комплексно та в команді із фахівцями різних галузей наук. А головне за державної та бізнес підтримки таких проектів. Лише загальне усвідомлення більшістю людей необхідності збереження природного середовища для майбутніх потомків, дотримання головних принципів сталого розвитку зрушить цей процес з нинішньої точки, змінить форми будівництва сучасного

житла та приведе до функціонування встановлених екологічних, енергоефективних норм до будинків.

Перелік посилань

1. Державні будівельні норми ДБН В.2.6-31:2016. Теплова ізоляція будівель. – На заміну ДБН В.2.6-31:2016; надано чинності 2017-05-01. – Київ: Мін-во регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України, 2017. – 30 с.

УДК 338.33

Коршунова О.О. студентка гр. 073-16м-2

Науковий керівник: Швець В. Я., доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри менеджменту

(Державний ВНЗ «Національний гірничий університет», м.Дніпро, Україна)

АНАЛІЗ ПЕРЕВАГ ТА НЕДОЛІКІВ ЗАСТОСУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Можливості застосування зовнішніх стратегій значні. Зазвичай вони реалізуються за допомогою придбань, злиття і створення спільних підприємств або можуть включати придбання або домовленість з компаніями, які знаходяться на початку або в кінці існуючої ланцюжка створення цінності даної компанії - від виробників сировини до кінцевих споживачів. [1, с. 90]

Стратегія диверсифікації (лат. *diversus* — різний і *facere* — робити) діяльності — цілеспрямована система дій підприємства щодо проникнення в інші сфери (галузі), включення до портфеля його діяльності нових сфер бізнесу. [2, с. 5]

Підприємства, які обирають стратегію диверсифікації, намагаються виробляти більше модифікацій продукції, щоб досягти якомога вищого ефекту масштабу.

Реалізується вона за допомогою стратегії зростання (розширення товарного асортименту) і стратегії розширення ринку (освоєння нових ринків) або на основі комбінування елементів їх обох.

Вибір стратегії диверсифікації обумовлюють такі фактори:

- насичення ринків збуту підприємства або скорочення попиту на продукт;
- високі надходження коштів від поточної діяльності, недостатні для великого розширення основної діяльності, можуть бути ефективно вкладені в інші сфери бізнесу;
- отримання вищого, ніж передбачалося, прибутку від простого розширення виробництва, що створює передумови для підприємницької експансії;
- намагання отримати синергійний ефект від розширення діяльності (за рахунок раціональнішого використання устаткування, комплектуючих виробів, сировини тощо);
- розширення бізнесу в межах галузі через антимонопольне регулювання.

Диверсифікація є найбільш обґрунтованим і відносно менш витратним способом зниження економічного ризику та передбачає виявлення саме того виду діяльності, в якому можна найбільш ефективно реалізувати конкурентні переваги підприємства. Проте процес диверсифікації для будь-якої компанії є складним, тому у кожному випадку слід враховувати як позитивні, так і негативні сторони цієї стратегії [3, с.19].

Класифікація переваг та недоліків диверсифікації підприємницької діяльності, що розроблена автором наведена у таблиці 1.

Класифікація переваг та недоліків диверсифікації підприємницької діяльності

Фактор	Переваги	Недоліки
Економіка	<ul style="list-style-type: none"> - зростання прибутку; - розподіл фінансових ризиків за різними напрямками; - зниження залежності від постачальників; - може сприяти ефективному використанню надлишку коштів; - виступає засобом управління фінансовими ризиками. 	<ul style="list-style-type: none"> - значні капітальні вкладення; - проблема пошуку фінансування; - великі витрати на вхід у галузь та вихід із галузі у разі невдачі; - для отримання прибутків потрібний час; - розпорошення коштів між різними видами продукції і виробництв.
Конкуренти	<ul style="list-style-type: none"> - регулювання ринкових бар'єрів - зріст конкурентоспроможності; - можливість виходу на світовий ринок. 	<ul style="list-style-type: none"> - ризик злиття з конкурентом; - збільшення числа конкурентів; - монополізація економіки збільшення числа конкурентів.
Технологія	<ul style="list-style-type: none"> - обмін технології розвиток НТП; - збільшення асортименту продукції; - оптимізація структури і розмірів виробництва; - пом'якшення впливу сезонних коливань попиту. 	<ul style="list-style-type: none"> - не існує єдиного часу впровадження; - потреба у негайному використанні нових технологій; - значний обсяг капітальних інвестицій.
Управління	<ul style="list-style-type: none"> - контроль за всіма ланками виробничого процесу; - підприємство може отримати інформацію від своїх споживачів щодо необхідності в інших видах товарів та послуг і користування цією можливістю. 	<ul style="list-style-type: none"> - складність управління; - відсутність знань і досвіду, для управління новими продуктами або послугами; - суттєві відмінності в принципах роботи, корпоративній культурі та організаційній структурі окремих бізнес-одиниць.
Споживачі	<ul style="list-style-type: none"> - адекватне та оперативне реагування на задоволення потреб споживачів; - можливість впливу на ціну; - підвищення іміджу торгової марки; 	<ul style="list-style-type: none"> - очікуваний ефект диверсифікації може бути зведений до мінімуму споживачами, що не розпізнали якості диверсифікованого товару; - можливість втрати репутації внаслідок виготовлення та спроби продажу одного з виробів нижчої якості.

Отже, враховуючи зростаючий вплив на функціонування підприємств кризових явищ та збільшення невизначеності зовнішнього середовища, перед все більшою кількістю підприємств постало питання перегляду стратегії їх функціонування, для того щоб краще адаптуватися до нових економічних реалій. Така ситуація є сприятливою для прийняття рішення про диверсифікацію своєї діяльності, оскільки дозволить підтримати діяльність підприємства в період економічного спаду та дасть змогу досягти конкурентних переваг. Незважаючи на певні недоліки системи диверсифікації, в умовах сьогодення ця стратегія є найбільш дієвою та часто використовується.

Висновки і перспективи подальших розробок. Диверсифікація дозволить підтримати діяльність підприємства в період економічного спаду та дасть змогу досягти конкурентних переваг середньо- та довгостроковому періодах. Необхідність подальших досліджень зумовлена системною економічною кризою в Україні, внаслідок чого рівень невизначеності умов та перспектив функціонування підприємств залишається високим, а розвиток даної галузі може забезпечити розвиток підприємницького сектору в цілому.

Перелік посилань

1. Зуб А. Т. Стратегический менеджмент: Теория и практика: Учебное пособие для вузов. — М.: Аспект Пресс, 2002. — 415 с.
2. Стадник В.В., Йохна М.А., Соколюк Г.О. Стратегія диверсифікації в управлінні міжнародною конкурентоспроможністю підприємства: монографія/ В.В. Стадник, М.А. Йохна, Г.О. Соколюк, – Хмельницький: ХНУ, 2013. – 202 с.
3. Шарко О. О. Види та напрями диверсифікації діяльності підприємств/ О. О. Шарко// Вісник Східноукраїнського національного університету ім. В.Даля. – №10(128). –2008. – С. 17–21.

УДК 681.518.54

Костира К.А., студентка групи 073-16м-3

Науковий керівник: Дубей Ю.В., к.е.н., доцент кафедри менеджменту,
(Державний ВНЗ «Національний гірничий університет», м. Дніпро, Україна)

ВИКОРИСТАННЯ ЛОГІСТИЧНОГО АУТСОРСИНГУ СУЧАСНИМ ПІДПРИЄМСТВОМ

В сучасних умовах вітчизняного ринку становище виробничого підприємства напряму залежить від його конкурентоспроможності. Конкурентоспроможність насамперед залежить від якості обслуговування підприємством своїх клієнтів. Отже, актуальною проблемою вітчизняних виробників є клієнт-орієнтований підхід до ведення справ. В таких умовах ключовою складовою ефективності є сфокусована діяльність підприємства на його профільну діяльність, яка забезпечить максимальний рівень сервісу. Більшість компаній змушені переглядати підходи до організації бізнесу, обмежуючи до мінімуму все несуттєве: непрофільні види діяльності, допоміжні активності, центри витрат. Але потреба в продукті такої непрофільної діяльності нікуди не зникає.

Отже, позбавлення від неефективних або непрофільних бізнес-процесів (складування, транспортування, фізичний розподіл та ін.) дозволяє вивільнити капітал для розвитку основних видів діяльності, скоротити терміни розробки нової продукції та ін.

Аутсорсинг, або делегування функцій тягне за собою істотні наслідки для бізнесу. Процес аутсорсингу як комплексне стратегічне рішення, що вимагає ретельної підготовки і опрацювання, може бути розділений на кілька основних етапів: підготовка та розробка аутсорсинг-проекту, укладення угоди (контракту) про аутсорсинг та виконання контракту, тобто конкретна діяльність партнерів по реалізації аутсорсинг-проекту. Заключним етапом процесу аутсорсингу є обов'язковий елемент сучасного менеджменту: оцінка ефективності функціонування бізнес-системи та якості управління.

Аутсорсинг-проект - цілеспрямована зміна конфігурації бізнес-системи на основі методології аутсорсингу - розробляється для конкретної організації з метою підвищення її

ефективності та конкурентоспроможності. На етапі розробки аутсорсинг-проекту повинні бути виявлені всі можливі плюси і мінуси використання аутсорсингу, оцінені потенційні результати використання аутсорсингу для окремих або взаємопов'язаних функцій (бізнес-процесів), раніше виконувалися організацією самостійно, визначено можливі форми та умови співпраці з партнерами-аутсорсерами, а також форми координації та контролю.

Аналіз результатів реалізації аутсорсинг-проекту дозволяє зробити висновки про ефективність прийнятого рішення, а також виявити проблеми в розвитку бізнес-системи і можливі шляхи їх вирішення. Помилки в управлінні аутсорсинг-проектом можуть і повинні бути виправлені. Іноді ці помилки впливають безпосередньо з неналежного виконання контракту про аутсорсинг, але вони можуть бути також і наслідком неправильного планування на початкових стадіях підготовки проекту.

Перелік посилань

1. Долгов А.П. Логистический менеджмент фирмы: концепции, методы и модели. учебное пособие / А.П. Долгов, В.К. Козлов, С.А. Уваров. – Бизнес-пресса, 2005, - 384 с.
2. Багіров Е.Г. Особливості логістичного аутсорсингу в Україні / Е.Г. Багіров, Д.Е. Лисенко, Д.Н. Бугас // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі. - 2011. - № 4. - С. 112–118.
3. Шарчук Т.В. Логістичний аутсорсинг - шлях до оптимізації управління бізнес-процесами підприємства / Т.В. Шарчук // Вісник Національного університету «Львівська політехніка» Серія: «Логістика». - 2008. - № 633 [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/Vnulp/Logistyka /2008_633/112.pdf.

УДК 330.15

Лапа А.Ю., магістрант

Наковий керівник: Тимошенко Л.В., к.е.н., доцент кафедри прикладної економіки та підприємництва,

(Державний ВНЗ "Національний гірничий університет", м. Дніпро, Україна)

СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РАЦІОНАЛЬНОГО ЛІСОКОРИСТАННЯ В УКРАЇНІ

Ліси України за своїм призначенням і розміщенням виконують переважно водоохоронні, захисні, санітарно-гігієнічні, оздоровчі функції та забезпечують потреби суспільства в лісових ресурсах. Загальна площа лісових ділянок, що належить до лісового фонду України, становить 10,4 млн га, в тому числі вкриті лісовою рослинністю 9,6 млн га[1]. Лісистість України становить 15,9%. Але, незважаючи на досить невелику лісистість території, Україна займає 9-те місце у Європі за площею лісів та 6-те місце за запасами деревини. Лісорослинні умови в Україні вкрай неоднорідні, тому ліси поширені територією держави нерівномірно. Лісистість варіює від 3,7% в Запорізькій до 51,4% в Закарпатській областях, але в жодній з природних зон лісистість не досягає свого оптимального значення (рис.1).

Лісистість території України

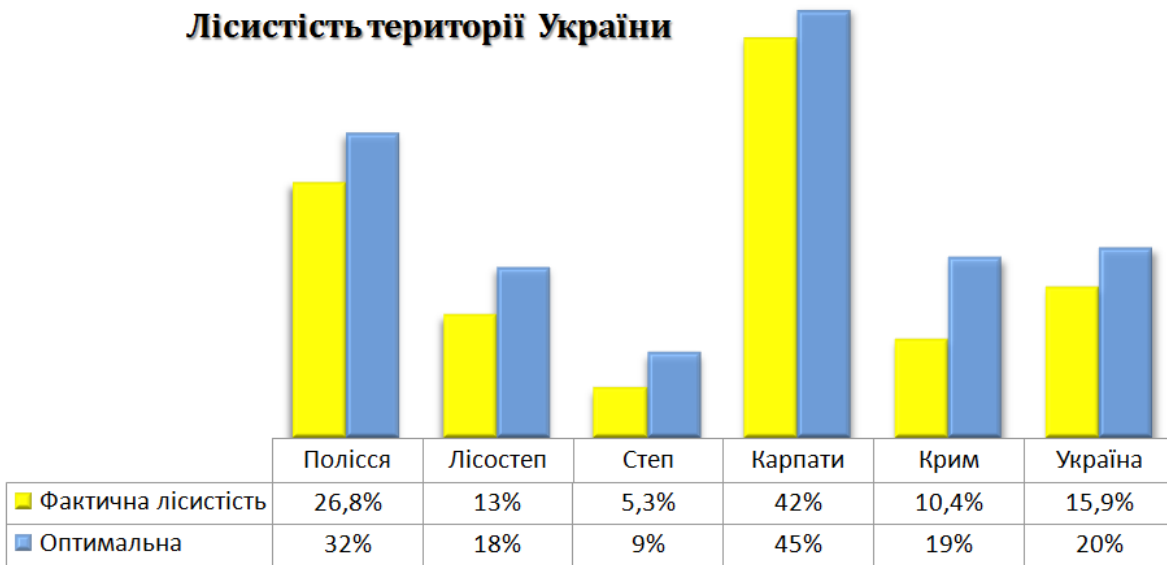


Рисунок 1 -Лісистість різних природних зон України [1]

В умовах сьогодення лісові масиви України використовуються неефективно, зі шкодою навколишньому природному середовищу та не в інтересах економічного розвитку відповідних регіонів. Так в степовій зоні, лісистість якої майже вдвічі нижче оптимальної, знищуються захисні лісосмуги, що призводить до негативних наслідків, а саме: зростає ймовірність виникнення пилових бур (до речі, останні зафіксовані наприкінці 60-х років минулого сторіччя), знижується врожайність сільськогосподарських культур, погіршується мікроклімат. У лісах Карпат здійснюється самовільна, незаконна вирубка лісів, яка завдає значних економічних збитків державі.

В Україні досі не запроваджена європейська система обліку деревини, яка передбачає контроль від моменту висадки лісу, до його переробки [2]. Це дає змогу масово рубати ліс із порушенням міжнародних норм, але потім експортувати його цілком легально. Серед основних причин, які спонукають населення Карпатського регіону вирубувати ліси і продавати деревину зацікавленим особам, – соціально-економічні проблеми (високий рівень безробіття, низька оплата праці), а також нерегульований ринок деревини та виробів із неї, відсутність системи контролю, а також незмінно високий попит на заготовлену незаконним шляхом деревину. Це призвело до порушення збалансованості між лісосировинними запасами, обсягами лісоспоживання і екологічними вимогами.

Одними із головних принципів лісокористування є принципи раціональності і комплексності. Збереження та охорона лісів, а також раціональне їх використання є надзвичайно важливим для забезпечення сприятливих умов життя в Україні сьогодні та в майбутньому. Підвищення ефективності відтворення лісів необхідно розглядати в тісному взаємозв'язку з організацією раціонального використання всіх компонентів лісу. Запровадження принципів невиснажливого лісокористування та екосистемного підходу в процесі реформування і збалансованого розвитку лісового господарства передбачає проведення ефективного моніторингу стану лісів, забезпечення охорони та відтворення лісів, екологічне виховання населення, інформування громадськості про стан лісового господарства. Ефективне використання лісових ресурсів передбачає: запровадження реалізації заготовленої деревини на конкурсних засадах через аукціони і торги для

формування прозорого ринку деревини. Пропонується здійснювати реалізацію усіх видів деревини (крім дров паливних) виключно через біржові торги.

При виборі оптимальної стратегії розвитку лісового господарства необхідно вивчити досвід тих країн, які вже досягли високої ефективності використання лісових ресурсів.

Доля експорту США на ринку необробленого круглого лісу у 2017 році складає 9%. Замикає десятку експортерів Чехія - 4%. Зате США є провідним експортером деревних палетів - 28% світового експорту, тобто рубають менше, але постачають готову продукцію більше всіх. Крім того, в десятку провідних експортерів деревних палетів у світі потрапили крихітні Латвія (10%) і Естонія (5%) [3]

Польща вже давно відмовилася від експорту лісу і створила у себе конкурентоспроможні і високотехнологічні виробництва, що виробляють меблі, папір, іншу продукцію, яку з успіхом продають у багатьох країнах світу, в тому числі і в Україні. При однаковій площі лісів, підприємства Польщі реалізували продукції лісопереробки в 10 разів більше, ніж в Україні. Обсяг польського експорту перевищує український в 8 разів. Приклад Польщі показує, що за правильного підходу ефективність деревообробної галузі в Україні може зрости на порядок. [4]. Отже, найбільші доходи отримують країни, які не вивозять ліс на продаж і на опалення, а які створюють додану вартість, закривають ринок для експорту необробленої деревини.

Перелік посилань

1. Публічний звіт Державного агентства лісових ресурсів України за 2016 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://dklg.kmu.gov.ua/forest/control/uk/publish/article?art_id=177281&cat_id=32888.
2. Березуцький В.В. Вирубка лісів на території України: її вплив на навколишнє середовище / В.В. Березуцький А.Г. Месян. –Харківський національний університет будівництва та архітектури – Харків, 2016 – с.468-471.
3. Вирубка лісів в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.obozrevatel.com/ukr/finance/economy/20871-virubka-lisiv-v-ukraini-vidomij-zhurnalist-naviv-sumnu-statistiku.htm>.
4. Час пиляти? Чи будуть економічні вигоди від скасування мораторію на експорт лісу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://news.finance.ua/ua/news/-/390048/chas-pilyaty-chy-budut-ekonomichni-vygody-vid-skasuvannya-moratoriyu-na-eksport-lisu>.

УДК 330.46:331.52

Лінник А.В. магістр гр. МН03-13м

Науковий керівник: Синиціна Ю.П., к.т.н., доцент кафедри менеджменту
 ("Національна металургійна академія України", м. Дніпро, Україна)

АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ МЕТОДІВ ОЦІНКИ ПЕРСОНАЛУ НА ПРОМИСЛОВОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

Високий кваліфікаційний і освітній рівень персоналу, ступінь адекватності його вимогам, що пропонуються організаційними та технічними умовами функціонування – найважливіші передумови забезпечення конкурентоздатності підприємств-виробників на внутрішніх ринках, і, як наслідок, - оздоровлення національної економіки України.

Специфіка процесу ефективної організації ділової активності персоналу промислового підприємства вимагає постійного вдосконалення, пошуку, розвитку та впровадження сучасних управлінських моделей, що забезпечують не лише якість, технологічність, результативність, але й одночасно з тим, за сучасних умов, економічність поточного виробничого процесу.

Отже, питання ефективної організації управління персоналом промислового підприємства шляхом застосування найбільш ефективних методів оцінки персоналу є актуальним та своєчасним за даних умов бізнесу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій засвідчує наявність значного інтересу до проблематики оцінювання персоналу, особливо в сучасних реаліях економічного життя, коли значно зростає вага людського капіталу у загальній вартості підприємства та підвищується роль персоналу в досягненні конкурентних переваг на ринку. Тому цю проблему здебільшого висвітлюють науковці в контексті ефективності менеджменту персоналу, соціалізації тенденції, ефективності праці. Сучасні підходи до оцінювання персоналу детально висвітлюють вітчизняні науковці як у фундаментальних наукових підручниках, так і в наукових журналах та періодичних виданнях як вітчизняних (Г.Г.Руденко, А.М.Пономарев, Т.А.Беркутова, Н.В. Крониковська, В.А. Дятлов, В.Т. Пихало, А.Я. Кибанов, М.В. Грачов, Г.К. Ушаков, Ю.М. Ємельянов) так і зарубіжних вчених (М.Х. Мескона, Г. Мінцберга, П. Друкера та ін.).

Однак відсутнє комплексне дослідження, в якому б інтегрувались в один механізм фактори, методи, функції, показники та критерії оцінювання, враховуючи ефективність застосування того чи іншого методу.

Наскільки в Україні неврегульовані питання методів оцінки персоналу показує і статистика. Нещодавно дослідники порталу rabota.ua та видавництво HRD провели Інтернет-опитування на тему оцінки персоналу. За результати опитування визначено, що в майже в половині українських компаній проводиться оцінка персоналу – це відзначили 44% респондентів. Значна кількість компаній, представники яких взяли участь в опитуванні, до подібної практики не вдається (38%). А 18% опитаних нічого не чули про таку практику у себе на роботі [1].

У компаніях, де така практика присутня, оцінка проходить за участю керівників, які оцінюють персонал неформально, можна сказати, «для себе» (49%). У 40% випадків проводяться особисті співбесіди або тестування, в третині випадків (29%) використовуються спеціальні анкети, а в 9% – асімент-центри. У невеликій кількості компаній використовують детектори брехні (2%).

На питання про те, як часто проводиться оцінка співробітників, третина опитаних (32%) відповіла, що раз на рік, чверть респондентів (25%) стикається з подібною практикою кілька разів на рік. У 11% випадків оцінка проходить приблизно раз на три місяці, в 20% випадків – частіше. 6% опитаних працівників повідомляють про те, що оцінка персоналу у них в компанії відбувається рідше ніж раз на рік, а 7% не змогли відповісти. Більшість опитаних (43%) знаходить оцінку персоналу в їх компанії справедливою і об'єктивною, 37% – нею незадоволені, 20% вагаються з відповіддю.

При цьому, за даними порталу rabota.ua, у більшості випадків (39%) респонденти вказують, що розмір зарплати співробітників їх компанії залежить від результатів оцінки. У 24% випадків оцінка персоналу впливає лише на ставлення керівництва до підлеглих, в 13% – на кар'єрне зростання, а в 9% – результати можуть позначитися на перспективі навчання співробітника за рахунок компанії. Однак значний відсоток респондентів вважає оцінку персоналу в їх компанії марною.

Враховуючи все вищевикладене, стає ясно, що українці в цілому схвалюють

практику оцінки персоналу в їхніх компаніях – 46% абсолютно впевнені, що така практика корисна, 38% вважають, що вона корисна, але потрібно трохи відкоригувати самі методи. У той же час 10% респондентів не вважають необхідною аналогічну практику, а 6% українців не змогли відповісти.

Вибір системи методів оцінки взагалі залежить від рівня зрілості кампанії, завдань, що вона ставить перед собою та типу її корпоративної культури [2].

Економічна ефективність системи оцінки роботи персоналу промислового підприємства полягає в тому щоб кількісно оцінити вплив проектованої системи оцінки персоналу на показники праці співробітників, а також на показники ефективності промислового підприємства загалом та вирішити два взаємозалежні завдання.

По-перше, необхідно оцінити зміни ефективності (продуктивності) роботи персоналу, під впливом розробки й впровадження нової виборчої системи оцінки персоналу. По-друге, враховуючи, що окремі методи оцінки персоналу є взаємозамінними в розрахунковій моделі (не дивлячись на те, що реальності вони мають різний ефект), необхідно правильно оцінити витрати на побудову нової виборчої системи оцінки персоналу.

Перше завдання вирішується питання з допомогою визначення показників продуктивності праці підприємства. Друге завдання виходить з даних, здобутих у рішенні першої, і додатково на даних про витрати на працю персоналу. До витрат має входити як суми, безпосередньо витрачені на оплату праці вигляді зарплати, а й премії, бонуси, матеріальну допомогу, нарахування та внутрішні штрафи, і навіть можлива (альтернативна) оцінка нематеріальних форм мотивації за результатами оцінки працівника.

З перелічено вище, факторна модель ефективності системи оцінки персоналу, може бути побудована на основі формули: $Y = X_1 \cdot X_2 \cdot X_3 \cdot X_4$, де Y – залежна змінна – загальна сума витрат на персонал; X_1 – коефіцієнт збільшення витрат на персонал; (річний фонд оплати праці, нарахування преміальних); X_2 – середні розміри фонду оплати праці, що припадають на 1 працівника; X_3 – трудомісткість продукції; X_4 – сумарний обсяг виручки від продажу в звітний період.

З огляду на вище сказане, можна дійти висновку, що оцінка роботи персоналу – це процес визначення ефективності діяльності співробітників у ході реалізації завдань промислового підприємства, який дозволяє одержувати інформацію до ухвалення подальших управлінських рішень. Оцінка акумулює результати роботи конкретного співробітника за конкретний період та дозволяє збільшити ефективність самої системи оцінки. З іншого боку, вона підходить як для окремого працівника та його керівника та враховує інтереси підприємства у цілому.

Перелік посилань

1. Роботодавці нас цінують чи оцінюють? Результати дослідження [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://pharma.rabota.ua/post/2012/02/07/resultaty_issledovania_otsenka_personala.aspx.

2. Сівашенко, Т.В. Сучасні підходи до оцінки персоналу // Економічний аналіз, 2011 р, Випуск 8, Частина 2. – С. 315-317.

УДК 330.15

Yurij, Litvinov, Assistant of Department of applied economy and entrepreneurship
(State Higher Educational Institution «National Mining University»)

TECHNOLOGICAL AND ECONOMIC ASPECTS OF THE OPEN WORKING DEVELOPMENT IN THE MODE OF LAND PRESERVATION

Every year up to 1.5 thousand hectares of land are allocated for open working in Ukraine, usually they are valuable for agricultural business. Only 50 - 60% of this land is restored. However, the land returned to economic use after reclamation has quality significantly inferior than undisturbed counterparts, losing their market value, which leads to low attractiveness in further use for targeted purpose. [1] Because of it damage from open working of land usage is not limited to direct subjects of economic relations over land alienation for the deposit development, but for inhabitants of the affected areas, which are in the worst production and living conditions of their existence [2]. Hence, one of the main objectives of land preservation in the open working is to minimize the land infringement areas allocated to the development of the deposit and the implementation of technologies of field development, providing favorable conditions for land reclamation, which suffered disturbance. This determines the relevance of developed criteria and methodological approaches to technology of land preservation implementation during open working.

Land without reclamation becomes significantly modified that requires further substantial costs to recreate to the level of suitable usage condition. Hence, the main purpose of reclamation should be recreation of soil fertility and its lost functional properties [3]. Today, the problem of improving the efficiency of renewed land must be solved from the perspective taking into account not only economic resoled goals, but also improving the environmental and social situation in the mining regions [4-6]. In this aspect, the main condition for agreeing targets of land preservation reclamation should be striving to maximize the market value of the reconstructed land provided its environmental sustainability. Only in selecting the most appropriate course of land reclamation that will ensure its effective economic use, the formation of high level of land rent, there is more motivation to improve the quality of reclamation. In order to achieve this goal the technological field development schemes should be focused on reducing the loss of land in the direction of further economic use.

Mining working, external and internal piles, technological objects career, reclaimed and abandoned areas (not reclaimed) are situated in the land allotment used for open working. For more accurate assessment of economic efficiency of land preservation, given the varying quality of soil in some areas of land allotment, the value of different soils and different costs for construction of land for future use, the integral coefficient determined by the expression is proposed by the authors:

$$Ei = \frac{(V_r - C_r) \cdot S_r + (V_{rm} - C_{rm}) \cdot S_{rm} + \dots + (V_e - C_e) \cdot S_e}{V_n \cdot S_n},$$

where V_r, V_{rm}, V_e - monetary land valuation, respectively, reclaimed (returning) which are occupied by the remaining mining, engineering and auxiliary facilities (for external dumps and other objects which are not reclaimed but they are fitted according to their next use) and natural land (undisturbed);

C_r, C_{rm}, C_e - the cost of construction of disturbed lands according to their future use;

S_r, S_{rm}, S_e - area of land as for their types of usage (reclaimed for agriculture, after the liquidation process of technological and auxiliary facilities, construction of external dumps after residual mining yield);

S_n - natural area of land allocated for the mining allotment.

In a process of rational land usage the location and placing dimensions of career technological objects should ensure the maximum ratio of index Ei . This ratio reflects the size, extent and nature of the natural lands breach and their subsequent recovery and use in all technological facilities. In general form with consideration of the surface area of land allocated under the i -th and technological facility and restored by j - m direction of area use in the general area of land allotment ratio S_n the proposed cost-effectiveness ratio of land preservation is described by:

$$Ei = \frac{\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m (V_{r_{ij}} - C_{r_{ij}}) K_{ij}}{\sum_{j=1}^m V_{n_j}}; \quad K_{ij} = \frac{S_{ij}}{S_j},$$

where n, m is the number accordingly technological objects of a career with selected natural land ($i = 1, 2, \dots, n$), and directions of restored land usage ($j = 1, 2, \dots, m$); K_{ij} - the proportion of land area S_{ij} i -th technological facilities in the general area S_j land recovered by the j - m direction of their usage in the whole career, the proportion of units.

With the use of these expressions it is possible to choose effective technological scheme of mining operation for land preservation, because they take into account the costs for reclamation of mining enterprises and the amount and quality of recovered land resources. If established technology provides more favorable conditions of mine technical redamation comparison with base approach, the value of these criteria should grow. Accordingly, this technology development field should be considered as economically expedient in terms of better land preservation.

In the current context of limited natural resources every technological solution regarding the development of mining technologies should be assessed from point of view of land saving during the main stages of field development. The benefits of a technological scheme of mineral deposits should be primarily determined by the criteria of land alienation reduction for the development of deposits and improve the level of land redamation in quality and area of disturbing. It is necessary to strive to increase the proportion of land that serve as ecological stabilization of the affected areas within the structure of man-made land planning. The rising cost of man-made land creates additional motivation for their better redamation.

The most favorable conditions for planning surface piles are created due to the placement of overburden dumps between the sides, and it is possible to perform land redamation simultaneously with the movement of the mining front. Decreasing of land subtraction in open working is important for saving of functional properties of soils and creating of sustainable postindustrial landscapes.

References

1. Drebenstedt, Carsten. "Planungsgrundlagen der Wiedernutzbarmachung. "Braunkohlentagebau und Rekultivierung. Springer Berlin Heidelberg, 1998. 487-512.

2. Zunächst ein paar Infos zum Braunkohleabbau im Rheinland [Elektronische Ressource] – Zugangsweg: <http://www.ausgeco2hlt.de/hintergruende/klima-camps-kapitalismus/was-hat-braunkohle-abbau-mit-reclaim-the-fields-zutun-april-2013/>.

3. Spannungsfeld Tagebau – Region [Elektronische Ressource] – Zugangsweg: http://www.braunkohle.de/index.php?article_id=98&fileName=05_spannungsfeld_tagebau__region.pdf.

4. Bergbaufolgelandschaften im Lausitzer Revier / Lausitzer Braunkohle Revier. – Berlin: Soller-Gruppe, 1995. – 64 S.

5. Business und Nachhaltigkeit – Warum der Homo oeconomicus ein Grüner ist [elektronische Ressource]. – Zugangsweg : <http://www.boell.de/oekologie/marktwirtschaft/oekologische-marktwirtschaft-4782.html>.

6. Nachhaltig wirtschaften, nachhaltig reden - oder beides? Nachhaltigkeitsberichterstattung in Unternehmen [elektronische Ressource]. – Zugangsweg : http://www.umweltschulen.de/audit/duesseldorf/ne_berichte.html.

УДК 334.02

Малтиз В.В., студентка гр. ПКММ-14-1

Науковий керівник: Терехов Є.В., к.е.н., доцент кафедри прикладної економіки та підприємництва

(Державний ВНЗ "Національний гірничий університет», м. Дніпро, Україна)

ПЛАНУВАННЯ ПРОДУКТИВНОСТІ ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Продуктивність праці є одним із основних показників інтенсифікації й ефективності виробництва. Від її рівня і динаміки залежать, тією чи іншою мірою, інші показники роботи підприємства: обсяг виробленої продукції, чисельність працівників, фонд оплати праці, собівартість продукції, величина прибутку, рівень рентабельності виробництва та ін.

Під час планування продуктивності праці необхідно враховувати, що кожне підприємство характеризується певним рівнем продуктивності праці, який може змінюватися під дією різноманітних факторів. Під факторами зростання продуктивності праці слід розуміти всю сукупність рушійних сил, що призводять до збільшення продуктивності праці [1].

В умовах сучасного виробництва можна виділити наступні основні групи факторів підвищення продуктивності праці:

- соціально-психологічні - трудовий потенціал особистості і колективу, соціально-демографічна структура колективу, існуюча організаційна культура, морально-психологічний клімат, рівень і стиль керівництва і т.д.; [2]
- соціально-економічні – до цієї групи відносять усі фактори, що сприяють поліпшенню якості робочої сили. Це, насамперед, такі характеристики працівників, як рівень кваліфікації та професійні знання, уміння, навички; компетентність, відповідальність; здоров'я та розумові здібності; професійна придатність, адаптованість, інноваційність та професійна мобільність, моральність, дисциплінованість, вмотивованість і мотивація

- матеріально-технічні - відносять усі фактори, що сприяють прогресивним змінам у техніці і технології виробництва, а саме: модернізація обладнання; використання нової продуктивнішої техніки; підвищення рівня механізації й автоматизації виробництва; упровадження нових прогресивних технологій; використання нових ефективніших видів сировини, матеріалів, енергії тощо;
- організаційно-економічні - належать прогресивні зміни в організації праці, виробництва та управління. До них входять: удосконалення структури апарату управління та систем управління виробництвом, повсюдне впровадження та розвиток автоматизованих систем управління; поліпшення матеріальної, технічної і кадрової підготовки виробництва, удосконалення організації виробничих та допоміжних підрозділів; удосконалення розподілу та кооперації праці, розширення сфери суміщення професій і функцій, упровадження передових методів та прийомів праці. [4]

Під час аналізу й планування продуктивності праці найважливішим завданням є виявлення й використання резервів її зростання, тобто конкретних можливостей підвищення продуктивності праці, які створюються в результаті дії тих або інших факторів на кожному робочому місці, дільниці, цеху, підприємстві.

Резерви зростання продуктивності праці — це такі можливості її підвищення, які вже виявлені, але з різних причин поки що невикористані. Резерви використовуються і виникають під впливом науково-технічного прогресу. Кількісно резерви можна визначити як різницю між максимально можливим і реально досягнутим рівнем продуктивності праці в конкретний момент часу. Таким чином, використання резервів зростання продуктивності праці — це процес перетворення можливого у дійсне. [4]

Резерви можна класифікувати відносно часу їх використання, а також сфери виникнення.

За часом використання розрізняють поточні й перспективні резерви. Поточні резерви можуть бути використані залежно від реальних можливостей протягом місяця, кварталу або року. Використання перспективних резервів передбачається в перспективі через рік або декілька років згідно з довгостроковими планами підприємства.

За сферами виникнення розрізняють загальнодержавні, регіональні, міжгалузеві, галузеві, внутрішньовиробничі резерви.

До загальнодержавних належать такі резерви, використання яких впливає на зростання продуктивності праці в економіці загалом і які пов'язані з недовикористанням науково-технічного прогресу. [5]

Міжгалузеві резерви — це можливості поліпшення міжгалузевих зв'язків, своєчасне, точне і якісне виконання договорів щодо кооперованих поставок, використання можливостей однієї галузі для підвищення продуктивності праці в іншій. Галузеві резерви — це резерви, пов'язані з можливостями підвищення продуктивності праці, які характерні для даної галузі економіки й зумовлені недостатнім використанням техніки.

Внутрішньовиробничі резерви виявляються і реалізуються безпосередньо на підприємстві. Велике значення цих резервів полягає в тому, що підприємство є первинним осередком економіки і на ньому виявляються і використовуються всі попередні резерви. [6]

Підвищення продуктивності праці можливо досягти за рахунок збільшення працездатності в покращених умовах на робочому місці. Резерви підвищення продуктивності праці безмежні, як і науково-технічний прогрес, удосконалення організації виробництва, праці й управління. Тому в кожний конкретний період треба використовувати ті резерви, що дають максимальну економію праці за мінімальних витрат.

Перелік посилань

1. Планування продуктивності праці [Електронний ресурс] – Режим доступу http://pidruchniki.com/86729/finansy/planuvannya_produktyvnosti_pratsi
2. Фактори зростання продуктивності праці[Електронний ресурс] – Режим доступу http://stud.com.ua/24249/ekonomika/faktori_zrostannya_produktyvnosti_pratsi.
3. Фактори і резерви підвищення продуктивності праці[Електронний ресурс] – Режим доступу <http://posibnyky.vntu.edu.ua/ekonomika/83.htm>.
4. Фактори і резерви підвищення продуктивності праці [Електронний ресурс] – Режим доступу <http://library.if.ua/book/40/2690.html>.
5. Резерви підвищення продуктивності праці[Електронний ресурс] – Режим доступу <http://library.if.ua/book/8/838.html>.
6. Резерви зростання продуктивності праці[Електронний ресурс] – Режим доступу <http://ukr.vipreshebnik.ru/ekonomika-pratsi/4324-rezervi-zrostannya-produktyvnosti-pratsi.html>.

УДК 330.1

Маркіна М. В., студент гр. УБіг-15-1

Науковий керівник: Донець Н.І., асистент кафедри прикладної економіки та підприємництва

(Державний ВНЗ "Національний гірничий університет", м. Дніпро, Україна)

АНАЛІЗ СЕРТИФІКАЦІЙ CISM та CISA ПРАЦІВНИКАМИ УКРАЇНСЬКИХ КОМПАНІЙ

Останнім часом можна помітити прагнення українських ІТ-компаній вийти на світовий ринок, почати відповідати європейським стандартам. Одною з можливостей підтвердити відповідний рівень є отримання робітниками міжнародних сертифікатів. Найбільш відомими прикладами таких сертифікатів у сфері інформаційної безпеки є сертифікати CISM та CISA. Однак, постає питання, чи є це наразі дійсно необхідним для українських організацій та чи можуть вони це собі дозволити. Для того щоб знайти відповідь на це питання, необхідно проаналізувати вищезазначені сертифікації.

Підготовка і складання іспиту CISM дозволяє працівнику:

- систематизувати існуючі в нього знання, отримати нові знання в процесі підготовки
- познайомитися з фахівцями з інших країн, налагодити зв'язки з іншими країнами
- отримати можливість підвищення заробітної плати, кар'єрного зростання, підтвердити свій професійний рівень (\$106.880– середня зарплатня для сертифікованого спеціаліста по світу[1])

Вигоди наявності сертифікованого працівника CISM для компанії:

- працівник отримує знання концепцій, методів, підходів, визнаних на міжнародному рівні, що дозволяють розробити та впровадити стратегію управління інформаційною безпекою, а також керувати ризиками інформаційної безпеки в організації
- працівник підвищує свій рівень англійської мови (адже іспит, необхідний для отримання сертифікату, складається саме цією мовою)
- відкриваються нові можливості роботи підприємства на міжнародному рівні (оскільки сертифікат визнається багатьма країнами світу і слугує підтвердженням, що працівник має певний рівень досвіду і знань, необхідний для роботи в багатьох країнах)
- більш якісне виконання робіт працівником
- більша довіра клієнтів та партнерів до організації (оскільки їх дані гарантовано захищені)
- збільшена кількість інвестицій у підприємство, завдяки більшій надійності організації
- підвищення конкурентоспроможності
- робітник краще розуміє, як взаємопов'язані економічні процеси на підприємстві та інформаційна безпека (відповідні питання є складовою іспиту), що дозволяє краще організувати виробничий процес і розставити пріоритети

В іспиті існує 4 розділи:

1. Управління інформаційною безпекою (24%)
2. Управління інформаційним ризиком та відповідність (33%)
3. Розробка та управління програмою інформаційної безпеки (25%)
4. Управління інцидентами інформаційної безпеки (18%)

Працівник має підтвердити обізнаність у чотирьох вищевказаних сферах, щоб отримати сертифікат. Відповідно, сертифікований працівник CISM має теоретичні та практичні знання у цих сферах.

Підготовка і складання іспиту CISA дозволяє працівнику:

- систематизувати існуючі в нього знання, отримати нові знання в процесі підготовки
- познайомитися з фахівцями з інших країн, налагодити зв'язки з іншими країнами
- отримати можливість підвищення заробітної плати, кар'єрного зростання, підтвердити свій професійний рівень (\$97.570 – середня зарплатня для сертифікованого спеціаліста по світу[1])

Вигоди наявності сертифікованого працівника CISA для компанії:

- працівник отримує знання щодо техніки планування та проведення аудиту, збору інформації та аудиторських доказів
- працівник вмітиме проводити аудит управління інформаційними ризиками, а також аудит інформаційної безпеки за міжнародними стандартами
- працівник підвищує свій рівень англійської мови (адже іспит, необхідний для отримання сертифікату, складається саме цією мовою)
- відкриваються нові можливості роботи підприємства на міжнародному рівні (оскільки сертифікат визнається багатьма країнами світу і слугує підтвердженням, що працівник має певний рівень досвіду і знань, необхідний для роботи в багатьох країнах)
- більш якісне виконання робіт працівником
- більша довіра клієнтів та партнерів до організації (оскільки їх дані гарантовано захищені)

- збільшена кількість інвестицій у підприємство, завдяки більшій надійності організації

- підвищення конкурентоспроможності

В іспиті існує 5 розділів:

1. процес аудиту інформаційних систем (14%)
2. управління інформаційними технологіями (14%)
3. придбання, розробка та впровадження інформаційних систем (19%)
4. операції з інформаційними системами, технічне обслуговування та підтримка (23%)
5. захист інформаційних активів (30%)

Працівник має підтвердити обізнаність у п'ятьох вищевказаних сферах, щоб отримати сертифікат. Відповідно, сертифікований працівник CISA має теоретичні та практичні знання у вищезазначених сферах.

Витрати на підготовку та складання іспитів

Вартість кожного іспиту складає \$760 або \$575 (для учасників організації ISACA), вартість подовження сертифікату складає \$85 або \$45 (для учасників організації ISACA). При цьому, сплачувати вартість може сам працівник, організація, або ж підприємство та робітник можуть розподілити ціну. Нижче наведено статистичні дані щодо цього питання (див мал.1). Як можна побачити, більша частина компаній повністю сплачує складання іспиту працівником. Втім, доцільно складання таких іспитів може бути для робітників та компаній у великих містах та у столиці, оскільки подібні сертифікати дозволяють працювати з іншими країнами. Таким чином, сертифіковані спеціалісти CISM та CISA будуть найкращим варіантом для великих компаній, оскільки вони можуть працювати з зарубіжними організаціями, надавати високий рівень заробітних плат та витратити кошти на сертифікацію своїх робітників. Для інших же компаній ця ціна може становити проблему.

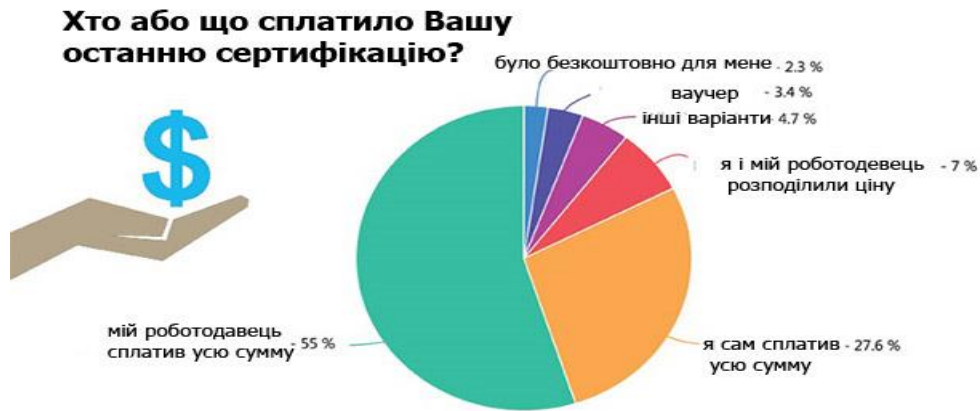


Рисунок 1 - Статистика сплати сертифікацій у світі [1]

Як можна побачити з мал.2 і мал.3, кількість людей, що здають по всьому світу іспит CISM щомісяця збільшується, кількість людей, що здають іспит CISA дещо варіюється, але в цілому продовжує збільшуватися. Таким чином, можна зробити висновок, що потреба у працівниках, маючих сертифікат також поступово зростає.

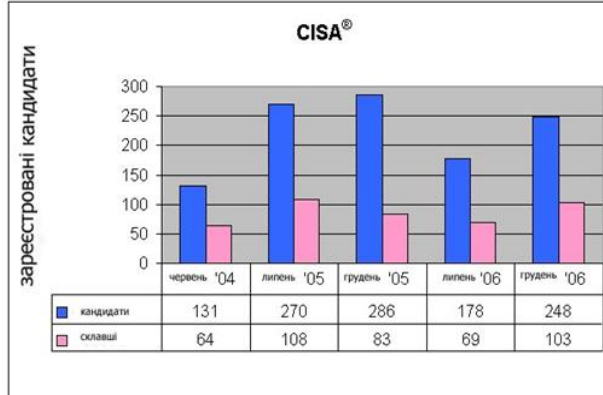


Рисунок 2 - Статистика кількості людей, що здають іспит CISA [2]

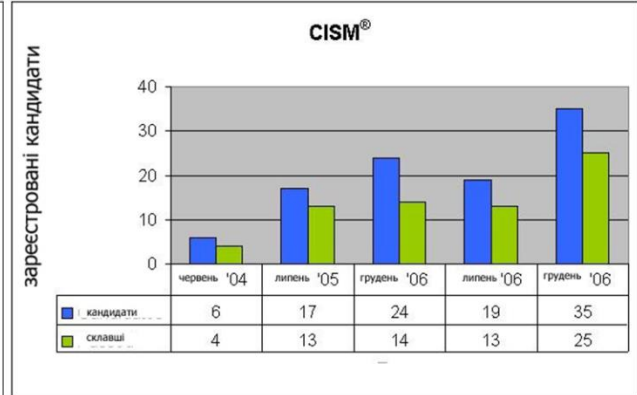


Рисунок 1 - Статистика кількості людей, що здають іспит CISM [2]

Ситуація в Україні

Згідно із проведеними статистичними дослідженнями [3], кількість подібних міжнародних сертифікатів для працівників в Україні поступово збільшується, але все ще залишається на низькому рівні, в той час як, наприклад, кількість міжнародних сертифікацій для компаній все ще стабільно залишається на низькому рівні. Великий рівень безробіття і при цьому нестача робітників на підприємствах зумовлена низьким рівнем кваліфікації робітників. Отже, підприємства мають бути зацікавлені в кваліфікованих робітниках, але вони не часто можуть собі це дозволити, навіть якщо подивитися на кількість вакансій з необхідним сертифікатом.

Отже, підвищення кваліфікації робітників в спеціалізованих центрах сертифікації є корисним, як для самого працівника, оскільки в нього з'являється можливість підвищення заробітної платні, кар'єрного росту; він систематизує свої знання та отримує нові; знайомиться з колегами з інших країн; стає більш цінним робітником для своєї організації, так і для компанії, оскільки вона стає більш конкурентоспроможною, в неї відкриваються нові можливості роботи з іноземними компаніями і підвищується рівень знань і практичних навичок працівників. Але, враховуючи те, що більшість компаній повністю сплачує складання іспиту і на те, що рівень зарплатні сертифікованого робітника вищий, ніж зазвичай, необхідно поставити питання, наскільки вищезазначені переваги важливі для підприємства на даному етапі. Саме у цьому полягає завдання власників компанії. Вони повинні визначити для себе що для них критичніше – витратити 1 раз на сертифікацію, чи втрачати частину прибутку або клієнтів через недостатній кваліфікаційний рівень своїх робітників. Скоріше за все, більшість українських компаній на даному етапі ще неготові утримувати та готувати сертифікованих робітників, втім, можна побачити тенденції збільшення їх кількості у майбутньому.

Перелік посилань

1. Огляд заробітної плати - 2016 р. Огляд зарплат [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://certmag.com/salary-survey-2016-annual-salary-survey>.

2. Організація ISACA. Статистика [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://isacabangalore.org/isacabc/main/index.php?option=com_content&task=view&id=21&Itemid=35&limit=1&limitstart=1.

3. Дослідження зрілості ІТ в Україні [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.isaca.org.ua/index.php/research/104-2013-10-27-08-01>.

УДК 330.1

Найда Д. В., студент гр. УБіт-15-1

Науковий керівник: Донець Н.І., асистент кафедри прикладної економіки та підприємництва

(Державний ВНЗ "Національний гірничий університет", м. Дніпро, Україна)

КАДРОВІ ПРОБЛЕМИ УКРАЇНСЬКИХ ІТ-КОМПАНІЙ

Останнім часом ІТ-сфера в усьому світі стала невід'ємною частиною ринку праці. Але розвиток України у питаннях ІТ замало повільний, на відміну від світових лідерів цієї сфери. Справедливим твердженням буде також те, що вітчизняні компанії просто не можуть надати робітникам тих умов праці та мотивації, які мають їх іноземні колеги. Тому, аналіз української ІТ-сфери є невід'ємним кроком на шляху до світового лідерства. Адже неможливо бути першими без розвитку.

Для того, щоб зрозуміти що не так, потрібно провести дослідження на прикладі середньостатистичної української ІТ-компанії. Прикладом такої компанії можуть бути більше половини ІТ-компаній України. Проаналізувавши інформацію, що була вказана на сайті [1] (а саме: структуру підприємства, оформлення приміщень і т.д.), я зміг виявити основні проблеми та недоліки:

- Неможливість компанії утримати персонал, зацікавити його в подальшій співпраці;
- Відсутність «корпоративного духу»;
- Внутрішнє «сіре» оформлення приміщень.

В неможливості компанії утримати персонал полягає один з найбільших мінусів ІТ-сфери України. «Текучість кадрів» - погана риса для будь якої компанії, не тільки пов'язаної з інформаційними технологіями. Проблема полягає у тому, що керівництво невірно оцінює потенціал працівника, надає досить скрутні умови роботи, але хоче довести йому, що його таланти будуть вірно оцінені лише у цій компанії. Але ця проблема як раз породжена іншими недоліками становища інформаційних технологій в Україні. Прошу зауважити, що мова йде саме про Українські компанії, а не про українські філіали іноземних фірм.

Наступна проблема полягає у тому, що у більшості компаній відсутнє уявлення про «корпоративний дух». Мається на увазі те, що методи мотивації працівників не часто включають в себе спробу зблизити, здружити їх, зробити командою, що невблаганно йде до своєї мети. Адже нерідко стається так, що працівники не відчують того, що компанія потребує в них і, завдяки цьому, замість розвитку компанії ми можемо бачити «міграцію» персоналу з однієї фірми до іншої, а потім і взагалі до іноземних компаній, в яких умови

кращі. З іншого боку, практика «корпоративного духу» досить нова і її впровадження тільки набирає обертів.



Фото 1 – стандартне оформлення офісних приміщень

Згідно з дослідженнями проведеними М. П. Фоллетом та Е. Мейо [3], оформлення приміщення впливає на настрій працівників, а значить і на продуктивність. В Україні ж це не дуже приймається до уваги, офіси мають структуру відокремлених стінками одне від одної «коробок» (фото 1).

Якщо замислитись на кого рівняти, можна скористатися частиною вищезазначеної статистики:

Рейтинг	Країна	Індекс
1	Південна Корея	8.93
2	Данія	8.88
3	Ісландія	8.86
4	Великобританія	8.75
5	Швеція	8.67
6	Люксембург	8.59
7	Швейцарія	8.56
8	Нідерланди	8.53
9	Китайська Народна республіка	8.52
10	Норвегія	8.49
11	Японія	8.47
12	Фінляндія	8.36
13	Австралія	8.29
14	Німеччина	8.22
15	Сполучені Штати Америки	8.19

Рациональним рішенням було б не намагатися одразу ж виходити на рівень перших лідерів рейтингу, а почати з чогось більш доступного. Розглянемо на прикладі компанії «Google» у Сполучених Штатах Америки. Фото 2

На мою думку, потрібно розпочати з переобладнання та переформлення офісів.



Фото 2 – Оформлення офісних приміщень компанії «Google»

Спочатку може здатися, що офіс цієї компанії не відрізняється від офісу, що зображений на попередньому фото, але якщо пригледіться, помітно, що стінки «робочих боксів» значно нижчі, коротші і (найголовніше) прозорі. Будь-якому працівнику буде приємніше виконувати свій обов'язок у такому приміщенні. Також у таких компаніях, як Google впроваджені такі кімнати відпочинку, де працівники мають змогу пообідати, провести час разом, почитати і навіть спати під час своєї перерви:



Фото 3 – Оформлення приміщень компанії «Google»

Стосовно «корпоративного духу», можна взяти на примітку таке явище, як «тімбілдинг».

Основними цілями тимбілдингу можна вважати формування і/або підтримання дружніх відносин в колективі; налаштування співпраці між різними структурними підрозділами компанії, а також між співробітниками одного підрозділу.

В компаніях, таких як Google або Facebook досить популярним методом впровадження тимбілдингу є сумісне проведення часу робітниками (наприклад, спортивні ігри), корпоративні вечірки, відсутність чіткої ієрархії (але це помітно лише у спілкуванні керівника і персоналу, на виконання завдань фірми це зазвичай не впливає негативно, адже таким чином керівник і підлеглий можуть ближче познайомитися, що в свою чергу позитивно впливає на дружню атмосферу в офісі).

Перша проблема у списку, теоретично, може бути вирішена лише після того, як українська ІТ-сфера вийде на більш високий рівень світового ринку.

Скрутне становище України як держави, що хоче займати високе положення у світовому ринку ІТ-послуг може бути поліпшене лише підвищенням продуктивності праці робітників. У свою чергу, українські компанії мають провести декілька реорганізаційних заходів з метою заохочення кваліфікованих робітників, утримання їх у компанії та поліпшення умов офісної атмосфери.

На мою думку, одними з найважливіших факторів, що впливають на працездатність персоналу є саме психологічні фактори, тому потрібно змінювати вищевказані застарілі «офісні звичаї», на нові, запозичені у тих країн, в яких ІТ-сфера більш розвинена.

Перелік посилань

1. Рейтинг ІТ-компаній України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://jobs.dou.ua/ratings/>.

2. Індекс розвитку інформаційно-комунікаційних технологій в країнах світу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://gtmarket.ru/ratings/ict-development-index/ict-development-index-info>.

3. Маклаков, А.Г. Професійний психологічний відбір персоналу. Теорія і практика: Підручник для вищих навчальних закладів [Текст]/А.Г. Маклаков. – СПб.: Пітер, 2016. – 480 с.

УДК 658.155

Невзорова К. В., студентка гр. ПКмм-14-1,

Науковий керівник: Терехов Є.В., к.е.н., доцент кафедри прикладної економіки та підприємництва

(Державний ВНЗ «Національний гірничий університет», м. Дніпро, Україна)

КАПІТАЛЬНІ ВКЛАДЕННЯ ТА ЇХ СТРУКТУРА

Інвестиціями, які забезпечують підприємству зміцнення і розвиток його матеріально – технічної бази, впровадження нових технологій виробництва, зростання потужностей є капітальні вкладення або виробничі інвестиції.

Під **капітальними вкладеннями** розуміють сукупність одноразових витрат, що спрямовуються на просте і розширене відтворення основних фондів та об'єктів соціальної інфраструктури підприємства.[1]

З огляду на функціональну цілеспрямованість розрізняють валові й чисті капітальні вкладення. Валові капітальні вкладення – це загальна сума витрат капіталу на просте й розширене відтворення виробничих основних засобів та об'єктів соціальної інфраструктури, а чисті – витрати лише на їхнє розширене відтворення. Величина чистих капіталовкладень розраховується шляхом віднімання від загального обсягу капітальних вкладень розміру амортизаційних відрахувань, котрі використовуються на просте відтворення основних засобів та іншого майна підприємства.

За чинною на підприємствах системою планування та обліку до складу капітальних вкладень включають:

1) вартість будівельно-монтажних робіт;

2) вартість усіх видів виробничого устаткування, а також зарахованих до основних засобів інструментів та інвентарю;

3) інші капітальні роботи й витрати (вартість земельних ділянок; роботи із глибокого розвідувального буріння на нафту, газ і термальну воду; проектні роботи; науково-дослідні роботи; вартість придбаних патентів і ліцензій; витрати на підготовку експлуатаційних кадрів для підприємств, що будуються та ін.).[2]

Розрізняють економічну, технологічну, відтворювальну, галузеву, видову, територіальну структуру капітальних вкладень.

Економічна структура капітальних вкладень характеризує їхнє цільове призначення: вкладення безпосередньо в галузі виробничої і невиробничої сфери. Економічна структура капітальних вкладень тісно пов'язана із структурами інших видів і визначає їхній стан і динаміку.

Технологічна структура — це співвідношення між витратами на устаткування, на будівельно-монтажні роботи та іншими витратами. Така структура характеризується співвідношенням капітальних вкладень по видах витрат, тобто розподіляє їх на активну і пасивну частини.

Відтворювальна структура капітальних вкладень визначає співвідношення витрат на реконструкцію, технічне переозброєння і розширення діючих підприємств та на будівництво нових підприємств. Вона характеризує співвідношення між витратами на відшкодування вибуття основних фондів і витратами на їх накопичення.

Галузева структура капітальних вкладень характеризує відсоткове відношення їхнього розподілу між галузями народного господарства. Цей вид структури залежить від темпів обороту капітальних вкладень. Прискорення їхнього обороту дозволяє змінити співвідношення фондів споживання і накопичення, виробництва засобів виробництва і предметів споживання, регулювати співвідношення темпів розвитку галузей народного господарства з метою досягнення визначених соціально-економічних завдань і економічних пропорцій.

Видова структура капітальних вкладень зумовлює розходження в часі обороту капітальних вкладень у різних галузях. Короткі терміни оборотності капітальних вкладень забезпечують прискорення переозброєння виробництва. Скорочення термінів впровадження об'єктів в експлуатацію означає можливість збільшення виробництва продукції за інших рівних умов.

Територіальна структура капітальних вкладень припускає забезпечення максимальної віддачі шляхом удосконалення розміщення продуктивних сил, комплексного розвитку господарства в окремих галузях, раціонального поєднання загальнодержавних і галузевих інтересів. Знання цього виду структури капітальних вкладень дозволяє більш повно реалізувати ефект територіального розподілу праці. Характерною рисою територіальної структури капітальних вкладень на сучасному етапі скеровування капітальних вкладень на освоєння природних ресурсів і розвиток паливно-енергетичних і сировинних баз, розвитком будівельної бази, житлово-комунального і культурно-побутового будівництва, сільського господарства.[3]

Таким чином, капітальні вкладення- це грошові кошти держави, підприємств і фізичних осіб, що спрямовуються на створення, оновлення основних фондів, на реконструкцію і технічне переозброєння підприємств. Капітальні вкладення мають дуже важливе значення в економіці держави.

Важливим питанням інвестиційного проекту є вибір найбільш ефективної форми організації вже існуючого або нового підприємства (спеціалізація, кооперування, диверсифікація, комбінування, концентрація). Вибір кращого варіанта повинен бути

обґрунтований економічно. Район і місце розміщення нових виробничих потужностей у багатьох ситуаціях обираються за допомогою економіко-математичних методів по групі підприємств на перспективний період. Потрібно вивчати позитивний і негативний досвід організації виробництва в попередні періоди нашої економіки.

Перелік посилань

1. Характеристика капітальних вкладень підприємства: [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://business-consultant.com.ua/publicacim403>.
2. Капітальні вкладення та їхня структура: [Електронний ресурс] – Режим доступу:http://pidruchniki.com/80399/ekonomika/kapitalni_vkladennya_yihnya_struktura.
3. Структура і планування капітальних вкладень: [Електронний ресурс] – Режим доступу:http://pidruchniki.com/14821111/ekonomika/struktura_planuvannya_kapitalnih_vkladen.

УДК 330.1

Пелах А.В., студентка гр.ПКмм-14-1

(Державний ВНЗ «Національний гірничий університет» м.Дніпро, Україна)

ПІДПРИЄМСТВО ЯК СУБ'ЄКТ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Підприємства є основною ланкою будь-якої економічної системи. Їх чисельність та рівень економічної активності визначають стан економіки країни та динаміку її перетворень.

Характерними ознаками підприємства є наступні:

1. Підприємство - самостійний суб'єкт права, що виражається у його комерційній свободі. Підприємства вільні у виборі предмета договору, визначенні зобов'язань, інших умов господарських взаємовідносин, що не суперечать законодавству України.

2. Підприємство - суб'єкт господарювання, тобто учасник господарських відносин, який здійснює господарську (підприємницьку) діяльність, реалізуючи господарську компетенцію (сукупність господарських прав та обов'язків), має відокремлене майно і несе відповідальність за своїми зобов'язаннями в межах цього майна, крім випадків, передбачених законодавством.

3. Підприємство створюється компетентним органом державної влади, органом місцевого самоврядування або іншими суб'єктами.

4. Метою створення підприємства є задоволення суспільних та особистих потреб. Метою створення кожного підприємства є задоволення особистих потреб його засновників та найманих ними працівників.

5. Мета, для якої створюється підприємство, досягається шляхом здійснення ним систематичної господарської діяльності, а саме - виробничої, науково-дослідної, торговельної, іншої господарської діяльності.

6. Статут затверджується власником майна (засновником) суб'єкта господарювання чи його представниками, органами або іншими суб'єктами відповідно до закону.

7. Підприємства можуть створюватись як для здійснення підприємництва, так і для некомерційної господарської діяльності.

8. Власник здійснює свої права щодо управління підприємством безпосередньо або через уповноважені ним органи відповідно до статуту підприємства чи інших установчих документів.

9. Підприємство має право створювати філії, представництва, відділення та інші відокремлені підрозділи, погоджуючи питання про розміщення таких підрозділів підприємства з відповідними органами місцевого самоврядування в установленому законодавством порядку.[1]

Основними ознаками підприємства є:

- виробничо-технічна єдність;
- економічна єдність;
- організаційна єдність.

Виробничо-технічна єдність підприємства визначається спільністю призначення продукції (послуг) або спільністю процесів її виробництва. Вона визначає єдину систему технічної документації, загальну технічну політику окремих ланок підприємства тощо.

Економічна єдність підприємства проявляється в єдності плану, обліку, спільності матеріальних, технічних і фінансових ресурсів, економічних результатів роботи та єдиної системи стимулювання.

Організаційна єдність підприємства передбачає наявність єдиного колективу, єдиної адміністрації і управління виробництвом, загальної системи їх обслуговування, що визначає спільну відповідальність за здійснювану діяльність.

У практиці господарювання кожне підприємство здійснює безліч різних операцій, які за ознаками спорідненості можна об'єднати в окремі напрямки. Основним напрямком діяльності кожного підприємства, який власне і визначає доцільність започаткування виробництва в умовах жорстких конкурентних відносин, є вивчення конкурентного середовища і ринку, на якому функціонує чи на який планує вийти підприємство зі своєю продукцією (послугами). На практиці такий вид діяльності ототожнюють з маркетинговою. До спектру завдань маркетингової діяльності входить:

- дослідження ринку товарів (послуг);
- розробка та впровадження ефективних заходів товароруху;
- здійснення рекламних кампаній;
- формування обґрунтованої цінової політики;
- формування платоспроможного попиту та системи стимулювання збуту;
- розробка досконалої асортиментної політики;
- вибір каналів товароруху;
- визначення дизайну товарів (послуг);
- формування позитивного іміджу товарів (послуг);
- передбачення сервісного обслуговування тощо.[2]

Для розвитку підприємництва необхідні певні умови:

- Різноманіття форм власності та форм господарювання;
- Економічна і соціальна стабільність в країні;
- Економічна свобода виробників і споживачів;
- Відкритість і рівноважний стан ринку;
- Захист власності та прав підприємця;
- Пільговий режим оподаткування та кредитування;
- Розвинена інфраструктура підтримки підприємництва;
- Можливість гарантованого страхування комерційного ризику;
- Вільний вихід на зовнішній ринок.[3]

Таким чином, підприємство - це самостійна господарська організація, створена і зареєстрована у встановленому законом порядку для здійснення господарської діяльності з метою задоволення суспільних потреб у товарі (продукції, роботах, послугах) і одержання прибутку, яка діє на підставі статуту, користується правами і виконує обов'язки щодо своєї діяльності, є юридичною особою, має самостійний баланс, поточний та інші рахунки в банках.

Перелік посилань

1. Підприємства як суб'єкти підприємницької діяльності: [Електронний ресурс] Режим доступу: http://megalib.com.ua/content/135_12Pidpriemstva_yak_sybekt_pidpriemnickoi_diyalnosti
2. Підприємство як суб'єкт господарювання:[Електронний ресурс] Режим доступу: http://pidruchniki.com/14170120/ekonomika/pidpriemstvo_subyeckt_gospodaryuvannya
3. Сутність підприємницької діяльності. Підприємство як суб'єкт і об'єкт підприємницької діяльності:[Електронний ресурс] Режим доступу:http://stud.com.ua/22870/ekonomika/sutnist_pidpriyemnitskoyi_diyalnosti_pidpriyemstvo_subyeckt_obyekt_pidpriyemnitskoyi_diyalnosti
4. Підприємство як суб'єкт господарювання:[Електронний ресурс] Режим доступу: <http://oldconf.neasmo.org.ua/node/183>

УДК 681.518.54

Подставна О.О. студентка гр. 073-16м-3

Науковий керівник: Папіж Ю.С., к.е.н., доцент, доцент кафедри менеджменту
(Державний ВНЗ «Національний гірничий університет», м. Дніпро, Україна)

УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПРОДУКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА

Проблема підвищення конкурентоспроможності є вирішальною при забезпеченні виживання та прибутковості підприємства в ринкових умовах господарювання. Найперспективнішим шляхом підвищення якості продукції та забезпечення належного рівня конкурентоспроможності є управління ними. Управління якістю та конкурентоспроможністю є одним із найважливіших напрямків загального управління підприємством, яке визначає політику, цілі та відповідальність у цих сферах.

У всьому світі забезпечення якості продукції визнано пріоритетним методом ведення конкурентної боротьби на насиченому споживчому ринку. Набули поширення стандартизація та сертифікація продукції. Для забезпечення якості та конкурентоспроможності на підприємствах розробляються та впроваджуються системи якості, які відповідають вимогам міжнародних стандартів серії ISO 9000-10000. Недоліком цих систем є те, що вони не керуються функціоналом оптимізації якості продукції за економічними показниками. Якість може мати величезний вплив на баланс доходів та витрат підприємства, що, відповідно, впливає на його прибуток та рівень цін на продукцію [1].

На підприємствах поряд з системою якості необхідно впроваджувати системи, які взаємодіють і доповнюють її та забезпечують якість та конкурентоспроможність при оптимальних витратах і, як наслідок, прибуток виробнику та конкурентоспроможну ціну якісних виробів [1].

Для досягнення оптимальності необхідно перш за все знати отриманий результат та понесені витрати. Витрати розраховуються традиційними, відомими методами. Результатом є інтегральний показник, який поки що відображає тільки технічний рівень продукції. Цей показник ще не наповнено економічно вигідними споживачеві складовими. Тому необхідно розраховувати систему показників конкурентоспроможності та соціально-економічної ефективності виробу для споживача, які можуть використовуватись самостійно та при необхідності перетворюватися у єдине число – рейтинг продукції, що означає міру першості одних товарів серед собі подібних. Цю систему показників та рейтинг продукції пропонується використовувати як критерії при визначенні результату. Управління конкурентоспроможністю повинно бути рейтинговим, тобто таким, яке при прийнятті управлінських рішень щодо забезпечення конкурентоспроможності орієнтується на основний результат – рейтинг та порівнює його з необхідними витратами для досягнення ефективності [2].

Цивілізована конкуренція товаровиробників на ринку неможлива без вирішення таких завдань як встановлення вимог до якості та безпеки товарів, робіт та послуг, регламентація способів формування відношень, які виникають у процесі торгівлі, наявності об'єктивної інформації про продукцію. Механізм конкуренції дозволяє вирішувати ці задачі без органів державного управління, проте, як показує досвід, без регулювання діяльності виробників та продавців на сучасному етапі розвитку економіки України не обійтись.

Конкурентоспроможність виступає не сама по собі, не як самоціль, а як засіб для створення визначеного товару (продукції), послуг різного виду. У табл. 1 наведені критерії оцінки конкурентоспроможності підприємства [2].

Таблиця 1

Оцінка конкурентоспроможності підприємства

Рівень конкурентоспроможності	Критерій оцінки
Високий	Частка ринку конкретної організації перевищує частку ринку пріоритетного конкурента
Середній	Частка ринку конкретної організації дорівнює частці ринку пріоритетного конкурента
Низький	Частка ринку конкретної організації значно нижча, ніж частка ринку пріоритетного конкурента

Якщо говорити про поняття конкурентоспроможності на макрорівні, то воно відображає позиції національної економіки в системі міжнародних відносин, головним чином в сфері міжнародної торгівлі, і одночасно її здатність зміцнювати позиції. Це найбільш важливий, але не єдиний аспект поняття конкурентоспроможності нації. Слід враховувати здатність зберігати і нарощувати темпи економічного зростання, зайнятості, реальні доходи громадян[3].

Рівень конкурентоспроможності нації визначається такими основними факторами, як:

- технологія;
- наявність капіталів;
- наявність людських ресурсів;
- стан зовнішньої торгів.

Нормативно-правова база управління конкурентоспроможністю та якістю продукції включає нормативні акти, які встановлюють чи відмінюють юридичні норми (правила поведінки) і видаються уповноваженими органами. Загальна класифікація виділяє серед нормативних документів дві основні групи: Закони України, Укази Президента та підзаконні акти, до яких віднесено Постанови Уряду, акти державних, регіональних та місцевих органів, а також відомчі акти (галузеві та підприємств). До підзаконних нормативних актів, які встановлюють державні, регіональні та місцеві органи віднесено стандарти. В ринкових умовах саме стандарти та стандартизація є найважливішою складовою нормативного забезпечення управління якістю та конкурентоспроможністю продукції. У розвинених країнах світу стандартизація розглядається не лише як засіб отримання додаткового прибутку, а і як метод ведення конкурентної боротьби [3].

Отже, конкурентоспроможністю продукції підприємства необхідно управляти. Управління конкурентоспроможністю продукції підприємства – це цілеспрямований вплив на чинники, умови, джерела конкурентоспроможності з метою досягнення великої кількості конкурентних переваг. Управління повинно бути рейтинговим, тобто таким, яке орієнтоване на результат – рейтинг продукції на ринку, який враховує її конкурентоспроможність та соціально-економічну ефективність для споживача.

Перелік посилань

1. Савчук В.І. Системи управління конкурентоспроможністю: підручник / В.І. Савчук, Д.А. Корж. – Х.: Основа, 2003. – 264 с.
2. Скударь Г. Стратегія піднесення конкурентоспроможності підприємства: проблеми і складові успіху / Г. Скударь // Економіка України. — 2000. — № 6.
3. Чумаченко М.Г. Економічний аналіз: навч. посібник / М.Г. Чумаченко, М.А. Болюх ; ред. М. Г. Чумаченко; Київський національний економічний ун-т. - 2.вид., перероб. і доп. - К.: КНЕУ, 2003. - 555 с. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://studentbooks.com.ua/content/view/117/39/>.

УДК 681.518.54

Прохоров Г.В., студент гр. 073-16м-3

Науковий керівник: Папіж Ю.С., к.е.н., доцент, доцент кафедри менеджменту
(Державний ВНЗ «Національний гірничий університет», м. Дніпро, Україна)

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНОЇ СТРАТЕГІЇ СУЧАСНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Конкурентна стратегія - це спосіб отримання стійких конкурентних переваг підприємства шляхом конкурентної боротьби, задоволення різних і мінливих потреб покупців краще, ніж це роблять конкуренти. Конкурентні стратегії складаються з ряду підходів і напрямів, що розробляються керівництвом підприємства з метою досягнення як найкращих показників роботи в конкретній сфері діяльності.

Для формування чи зміни конкурентної стратегії підприємству необхідно постійно проводити стратегічний аналіз його зовнішнього та внутрішнього середовища. Під стратегічним аналізом зовнішнього середовища підприємства розуміється аналіз сукупності зовнішніх факторів, які впливають або можуть вплинути на його діяльність та не залежать від внутрішніх переваг або недоліків самого підприємства. В економічній літературі немає єдиного підходу до класифікації конкурентних стратегій та їх різновидів. Конкурентні стратегії класифікуються за ознаками взаємозв'язків, дій та протидій конкуруючих компаній на ринку тощо [1]. Одним з основних інструментів стратегічного управління, що оцінюють в комплексі внутрішні і зовнішні чинники, які впливають на розвиток компанії є SWOT-аналіз [2]. Результатом проведення SWOT-аналізу є система можливих стратегічних дій, спрямованих на посилення конкурентних позицій підприємства і його розвиток [4]. Правильно і вчасно прийняті стратегічні рішення грають сьогодні ключову роль в успішній діяльності організації. Саме вони роблять вирішальний вплив на конкурентоспроможність продукції і підприємства в цілому.

М. Портер виділяє три базові конкурентні стратегії, які мають універсальний характер, тобто можуть бути використані в будь-якому конкурентному середовищі будь-яким підприємством і забезпечити конкурентні переваги:

1. Лідерство за витратами (дає можливість знижувати ціни).
2. Диференціація (товару і ринку).
3. Фокусування.

Стратегія лідирування на основі зниження витрат базується на оптимізації всіх частин виробничо-управлінської системи: виробничих потужностей, які використовують технологічні переваги великомасштабного виробництва; рівня витрат на сировину, енергоресурси; продуктивності праці, тобто орієнтуванні на високий рівень показників ефективності виробництва.

Суть стратегії диференціації полягає в наданні продукту чи послугам унікальних особливостей і проявляється в розвитку брендів зі специфічними характеристиками, широкому асортименті певних брендів, особливому дизайні, унікальності продукції за стилем і смаком, повноті портфелю брендів, різноманітності послуг та якісному спілкуванні зі споживачем.

Стратегія фокусування ґрунтується на отриманні конкурентних переваг: закріплення ринкової позиції на досить вузькому сегменті ринку (за продуктовою або географічною ознакою). Дана стратегія є актуальною, коли підприємство не має достатніх виробничих потужностей і конкурентної позиції на великому сегменті ринку.

Процес забезпечення конкурентоспроможності підприємства відбувається постійно і виявляється у прагненні підприємств-конкурентів покращувати власне становище на ринку, сформувати достатній обсяг ресурсного потенціалу, що є гарантом своєчасності розрахунків з постачальниками, бюджетом та іншими ланками фінансової системи держави. Чим вищий рівень конкуренції на ринку, тим більше уваги підприємству необхідно приділяти саме власному відтворенню конкурентних можливостей щодо отримання максимального результату. Досить часто в публікаціях звертається увага на те, що головною економічною ознакою підприємства в умовах ведення бізнесу задля ефективної реалізації ринкових принципів господарювання, забезпечення власної конкурентоспроможності є максимальне використання мотиваційних механізмів управління людськими ресурсами. Потрібно сформувати таку організаційну систему взаємодії, яка була б спроможна задовольняти економічні потреби кожного учасника формування механізму забезпечення конкурентоспроможності підприємства загалом [5]. Головним завданням конкурентної стратегії підприємства є розробка управлінських

заходів, спрямованих на установлення та зміцнення довгострокової конкурентної позиції компанії в конкурентній галузі. Виявивши і оцінивши основних конкурентів, підприємство повинно розробити конкурентні стратегії, за допомогою яких вона зможе отримати конкурентну перевагу, запропонувавши товари вищої споживчої цінності. На підприємстві необхідним є формування «стратегічного набору» (система стратегій різного типу на певний відрізок часу), що відбиває специфіку функціонування і розвитку суб'єкта, рівень його претендування на місце й роль у зовнішньому середовищі. Таким чином, існує дуже широкий спектр стратегій ринкової конкуренції, які можливо об'єднати в систему конкурентних стратегій підприємства – сукупність стратегій спрямованих на адаптацію підприємства до змін в умовах конкуренції та зміцнення його довгострокової конкурентної позиції на ринку. Ця система включає: стратегії формування конкурентних переваг, стратегію забезпечення конкурентоспроможністю підприємства та стратегії його конкурентної поведінки [6]. Формування вдалої стратегії залежить від постійного аналізу таких елементів підприємства як фінансовий стан організації, який визначає, яку стратегію обере керівництво в майбутньому; виробництво - має велике значення для своєчасної адаптації внутрішньої структури організації до змін зовнішнього оточення і її виживання в конкурентному середовищі; персонал; організаційна культура та імідж підприємства. Умовами успіху реалізації стратегії вважаються наступні: забезпечення відповідності стратегії середовища; впевненість персоналу й менеджерів у своїх здібностях; готовність підприємства до змін.

Отже, слід зазначити, що процес формування конкурентної стратегії повинен характеризуватися комплексністю та завершеністю.

Перелік посилань

1. Смоленюк П.С. Обґрунтування конкурентної стратегії підприємства / П.С. Смоленюк // Інноваційна економіка. – 2012. - № 3 (29). – С. 86-93.
2. Ансофф И. Стратегическое управление: сокр. пер. с англ. / И. Ансофф / Науч. ред. и авт. предисл. Л.И.Евченко. - М.: Экономика, 1989. - 519 с.
3. Любушин Н.П. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: учеб. пособие для вузов / Н.П. Любушин, В.Б. Лещева, В.Г. Дьякова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 471с.
4. Горелов Д.О. Стратегія підприємства / Д.О. Горелов, С.Ф. Большенко // Харків: Вид-во ХНАДУ, 2010. - 133 с.
5. Лупак Р.Л. Економічні основи забезпечення конкурентоспроможності підприємства в умовах ринкових відносин / Р.Л. Лупак // Науковий Вісник НЛТУУ: Зб. наук.-техн. Праць – Львів: НЛТУУ. – 2010, вип. 20.6. – С. 248 – 252.
6. Маркова В.Д. Стратегический менеджмент: курс лекцій / В.Д. Маркова, С.А. Кузнецова. – М.: ИНФРА-М; Новосибирск: Сибирское соглашение, 1999.

УДК 681.518.54

Сапсай В.О., студент групи 073-16м-2**Науковий керівник: Папіж Ю.С., к.е.н., доцент, доцент кафедри менеджменту
(Державний ВНЗ «Національний гірничий університет», м. Дніпро, Україна)**

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

На сучасному етапі розвитку зовнішньоекономічних зв'язків України важливу роль у зміцненні конкурентоспроможності вітчизняної економіки, її інноваційному відновленні, утвердженні сприятливого інвестиційного й підприємницького клімату має відігравати політика державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД), інституційною основою якої виступають система нормативно-правових джерел і сукупність органів, що виконують функції зі створення, реалізації та контролю виконання нормативно-правових актів.

Особливої значущості розвиток правової основи державного регулювання ЗЕД набуває з огляду на основні напрямки зовнішньоекономічної і політичної стратегії України, які передбачають інтеграцію до ЄС та СЕП, поступове отримання членства СОТ, а отже й лібералізацію відносин національних суб'єктів господарювання з їхніми іноземними контрагентами. Це обумовлюється, по-перше, необхідністю змін у принципах функціонування системи державного регулювання ЗЕД в Україні, а по-друге, вимогою узгодження вітчизняної законодавчої бази ЗЕД з відповідними нормами законодавств інших країн. До проблем, які можна визначити у зв'язку з цим, слід також віднести відсутність в країні належного нормативного підґрунтя для здійснення низки видів ЗЕД, зокрема в сфері руху капіталів, торгівлі об'єктами інтелектуальної власності та ін.

Правовим питанням регулювання ЗЕД в Україні присвячено досить багато досліджень. Так, основні інструменти державного регулювання ЗЕД детально проаналізовані О. Вишняковим, правові основи здійснення господарських операцій з іноземними контрагентами та підстави відповідальності перед державою за порушення законодавства визначені такими вченими як Н. Георгіаді, А. Мазаракі. Аналіз літературних джерел показав, що більшістю авторів проблема правового забезпечення функціонування системи державного регулювання ЗЕД або не розглядається, або її аналіз носить поверховий характер, внаслідок чого питання про підстави діяльності, компетенцію, повноваження органів державного регулювання ЗЕД залишається не зовсім з'ясованим.

Виходячи на міжнародні ринки, кожному підприємству необхідно насамперед вибрати найбільш придатний вид зовнішньоекономічної діяльності.

Існують різноманітні класифікації видів зовнішньоекономічної діяльності, оскільки в різних випадках можуть використовуватися різноманітні критерії. Так, зовнішня торгівля може розглядатися з позицій напрямку ЗЕД (імпорт і експорт), а також із позицій предмета (товари, послуги) або ж регіональних особливостей (прикордонна торгівля) та засобу розрахунків (бартерні операції) та ін.

У число основних форм ЗЕД можна включити:

- міжнародну торгівлю;
- міжнародний лізинг;
- використання активів з-за кордону;
- контрактні форми ЗЕД;

- міжнародні інвестиції.

При проведенні міжнародного бізнесу компанії мають вибирати одну з різноманітних форм господарських операцій. Вибираючи, варто уважно розглянути власні цілі та оцінити ресурси, а також умови здійснення своєї діяльності.

Серед наведених форм зовнішньоекономічної діяльності історично першою та переважаючою є зовнішньоекономічна торгівля, тобто міжнародний обмін продуктами і послугами - результатами національної праці.

Отже, залежно від предмета і характеру здійснення зовнішньоторговельних операцій існують різноманітні форми торгівлі.

1. Торгівля готовою продукцією, тобто призначеною та придатною для безпосереднього кінцевого споживання. Вона здійснюється або за світовими, або за договірними цінами безпосередньо виробником чи через різних посередників.

2. Торгівля продукцією в розібраному вигляді, її імпорт, як правило, оподатковується митом за зниженими тарифами, що дозволяє «обходити» високі митні ставки на ввезення готової продукції.

3. Зустрічні поставки експортно-імпортні операції, при яких експортери зобов'язуються придбати в імпортерів товари на частину або повну вартість експортованої продукції, їхні найважливіші різновиди:

- бартерні операції передбачають безвалютний, збалансований, заснований на вартісній оцінці обмін товарами за договірними або світовими цінами, їх причиною є відсутність у партнерів конвертованої валюти;
- викуп застарілої продукції при збуті більш сучасних моделей і модифікацій. При цьому в ціну нової продукції зараховується залишкова вартість виробів, що повертаються;
- операції з давальницькою сировиною передбачають переробку закордонної сировини чи відходів із наступними розрахунками продуктами їхньої переробки. Вони виправдані тоді, коли є величезні запаси сировини, відходів, а потужності для їх переробки відсутні або недостатні.

4. Постачання комплектного устаткування. Поставляються технологічні комплекси з повним комплектом послуг з їхнього проектування, спорудження, налагодження, підготовки до експлуатації в місцевих умовах.

5. Торгівля ліцензіями. Мова йде про надання на певних умовах якомусь суб'єкту прав на використання винаходів, «ноу-хау» тощо протягом визначеного терміну за відповідну винагороду. Якщо технічні нововведення не захищені патентом, то мова йде про безпатентну ліцензію. Найбільш поширеними стали ліцензійні угоди, що передбачають комплексний міжнародний технологічний обмін з наданням «ноу-хау», інших послуг.

6. Подорожі, туризм і транспорт. Надходження від транспортування товарів і туризму можуть стати важливим джерелом прибутку для міжнародних агентств повітряних сполучень, компаній морських перевезень, агентств з попереднього бронювання квитків і місць, а також готелів.

Перелік посилань

1. Вишняков А.К. Регулирование внешнеэкономической деятельности в Украине / А.К. Вишняков. — Харьков : ООО «Одиссей», 2005. — 256 с.
2. Георгіаді Н. Регулювання зовнішньоекономічної діяльності / Н. Георгіаді, С. Князь. — Львів : Видавництво НУ «Львівська політехніка», 2004. — 196 с.

УДК658.005.332.4

Сердюк Р.С. магістр гр. 073-16м-3**Науковий керівник: Баранець Г.В., к.е.н., доцент кафедри менеджменту**
(Державний ВНЗ «Національний гірничий університет», м. Дніпро, Україна)**КЛАСИФІКАЦІЯ КОНКУРЕНТНИХ СТРАТЕГІЙ ЗАЛЕЖНО ВІД РІВНЯ
СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ**

Конкурентоспроможність та висока ефективність господарської діяльності підприємства у значній мірі залежить від правильності та доцільності обраної конкурентної стратегії, саме тому формування стратегії підприємства є запорукою його успішного функціонування. Обрана підприємством конкурентна стратегія дозволяє визначити, як саме вести конкурентну боротьбу, обрати галузь або ринки на яких повинно функціонувати підприємство, та як найефективніше розподілити обмежені ресурси.

Конкурентна стратегія - це узагальнена модель дій і сукупність правил, якими має керуватися підприємство при прийнятті рішень для досягнення і довгострокової підтримки конкурентоспроможності [1].

Важливішою умовою успішного функціонування підприємства на ринку є обґрунтування і реалізація стратегій на кожному рівні прийняття управлінських рішень. В табл. 1 наведено класифікацію конкурентних стратегій залежно від рівня стратегічного управління.

Таблиця 1

Класифікація конкурентних стратегій залежно від рівня стратегічного управління [2]

Рівень прийняття стратегічних рішень	Вид конкурентної стратегії
Корпоративний	Базові конкурентні стратегії бізнесу (За М. Портером, Г. Азоевим, Й.Шумпетером)
Бізнес-одиниці	Стратегії позиційної конкуренції (за А.Літлом)
	Стратегії конкурентної боротьби (за А. Юдановим, Л. Раменським, Дж. Граймом, Х. Фрізевінкелем)
Функціональний	Стратегії конкурентної поведінки (за Ф. Котлером, Е. Райсом і Дж. Траутом)
	Конкурентна стратегія стосовно цінності з точки зору споживача (за М. Тресі, Ф. Вірзема)

На корпоративному рівні розглядають ті стратегічні маркетингові питання, що впливають на перспективи розвитку бізнесу загалом, визначають спосіб взаємодії з ринком та узгодження потенціалу підприємства з його цілями і встановлюють способи найкращого використання ресурсів підприємства для задоволення потреб ринку [2].

На корпоративному, рівні варто зазначити, майже всі науковці визнають і підтримують базові конкурентні стратегії, запропоновані М. Портером: лідерство за витратами, диференціація, фокусування. Основними інструментами для розробки базових конкурентних стратегій є матриця «Диференціація – лідерство за витратами», стратегічна модель М. Портера та матриця М. Портера [2].

Стратегії на рівні бізнес-одиниці дещо повторюють корпоративну стратегію, але їх розробляють окремо для кожної сфери діяльності компанії.

До стратегій позиційної конкуренції слід віднести стратегії Американського маркетинголога Артур Літла, він розрізняє п'ять основних різновидів конкурентних позицій фірми на ринку: лідируюча, сильна, сприятлива, задовільна та слабка позиція. Стратегії залежать від конкурентних позицій фірми та її можливостей щодо поліпшення цих позицій. Основними інструментами розробки конкурентної стратегії на рівні бізнес-одиниці є Модель компетентного аналізу, SWOT-аналіз, Матриця McKinsey, Матриця «Привабливість галузі – конкурентоспроможність бізнесу» [2].

Серед стратегій конкурентної боротьби слід виділити класифікацію Юданова-Раменського яка поділяє стратегії залежно від ступеня стандартизації бізнесу. Так, віолентна стратегія орієнтована на масове виробництво продукції високої якості за низькими цінами, а експлерентна на ведення конкурентної боротьби за рахунок радикальних інновацій. Патієнтна стратегія полягає у випуску невеликої кількості вузькоспеціалізованої продукції високої якості з унікальними характеристиками, а комутантна стратегія передбачає максимально гнучке задоволення локальних потреб ринку. Для розробки стратегій конкурентної боротьби використовують поле конкурентної боротьби та карту стратегічних груп конкурентів [3].

Маркетингові стратегії функціонального рівня дають змогу компанії визначити цільові ринки і створити адекватні їх характеристикам комплекси маркетингу, прикладом можуть бути стратегії залежно від поточної конкурентної позиції – лідер, челенджер (виклик лідеру), послідовник (слідування за лідером) або нішер. Інструментальні стратегії дозволяють досягти своїх цілей на обраних ринках за допомогою ефекту синергії, до них відносяться продуктові та цінові стратегії, а також стратегії розподілу та просування [2].

Основними інструментами для розробки стратегій функціонального рівня є SWOT-аналіз, карта стратегічних груп конкурентів, таблиця порівняльного аналізу сильних і слабких сторін компанії з найбільш небезпечними конкурентами, модель конкурентних сил М. Портера (п'ятикомпонентна модель Портера) [2].

Залежно від рівня управління організацією перед керівниками існують різні цілі та завдання, у зв'язку з цим не має універсальної стратегії досягнення цих цілей, а також універсального інструменту для розробки конкурентної стратегії. Тому класифікація конкурентних стратегій та інструментів для розробки стратегій значно полегшить процес вибору для менеджерів на всіх рівнях управління підприємством. Користуючись класифікацією конкурентних стратегій залежно від рівня прийняття стратегічних рішень можливо розробити кокурентні стратегії для підприємства у ієрархічному порядку починаючи від корпоративного рівня, що визначає організацію в цілому до функціонального, де визначається ціна товару на конкретному ринку.

Таким чином можна зробити висновок, що існує велика кількість конкурентних стратегій, вибір яких залежить від багатьох факторів. Одним із способів систематизації конкурентних стратегій є класифікація видів конкурентних стратегій залежно від рівня прийняття стратегічних рішень, що дозволяє обрати необхідний вид конкурентної стратегії та відповідні інструменти для розробки конкурентної стратегії підприємства.

Перелік посилань

1. Конкурентоспроможність підприємства : навч. посіб. / Р. Л. Лупак, Т. Г. Васильців. – Львів : Видавництво ЛКА, 2016. – 484 с

2. Конкурентні стратегії компаній: класифікація стратегічних альтернатив та інструментів формування [Електронний ресурс] / Т. В. Співаковська, С. М. Дорогань

// Маркетинг в Україні. - 2011. - № 1. - С. 40-45. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Mvu_2011_1_12

3. Стратегічне управління [текст] : навч. посіб./ В. Л. Дикань, В. О. Зубенко, О. В. Маковоз, І. В. Токмакова, О.В. Шраменко – К. : «Центр учбової літератури», 2013. – 272 с.

УДК 658:338

Тимошенко О.О., к.е.н., асистент кафедри менеджменту
(Державний ВНЗ "Національний гірничий університет", м. Дніпро, Україна)

ОБҐРУНТУВАННЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ ЩОДО ВПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ ВУГЛЕВИДОБУТКУ

В цілому вуглевидобування в Україні є несприятливим за гірничо-геологічними та технічними умовами. Більшість запасів вугілля зосереджено в тонких газонасичених пластах, характеризується значними глибинами залягання, а шахтний фонд зношений морально й фізично. Тому Україна, незважаючи на те що належить до країн світу з найбільшими обсягами видобутку вугілля, значно поступається більшості з них як за рівнем, так і за динамікою технічно-економічних показників вуглевидобування. Головним засобом підвищення продуктивності та поліпшення умов праці, а також зменшення виробничих витрат виявився інноваційний розвиток техніки і технологій з видобутку вугілля [1]. А специфіка українських покладів вугілля все більше актуалізує завдання комплексного освоєння надр і застосування ресурсозберігаючих технологій (рис. 1, [2]), що дозволяють економити ресурси при одночасному зниженні трудових, енергетичних і економічних витрат.

Реформування вугільної промисловості має здійснюватися з урахуванням соціальних й екологічних аспектів, особливо у плані охорони праці й довкілля, а також раціонального використання надр. Насамперед це визначається небезпечністю розробки складних вугільних родовищ, високим рівнем травматизму (у тому числі смертельного) у галузі, а також більш негативними екологічними наслідками видобування та споживання вугілля порівняно з іншими видами палива.

Автори роботи [3] зазначають, що нині необхідно створювати не маловідходні технології, а маловідходні виробництва, оснащені передовою технікою і технологією, на базі яких будуть створені й реалізовані моделі маловідходних вугледобувних і переробних підприємств з мінімальним впливом на природне середовище.

І.В. Петенко [4] наголошує на тому, що пошук і реалізацію комплексу ресурсозберігаючих та природоохоронних науково-технічних і організаційних заходів потрібно супроводжувати економічними оцінками їх ефективності, а також порівнянням і відбором альтернативних рішень.

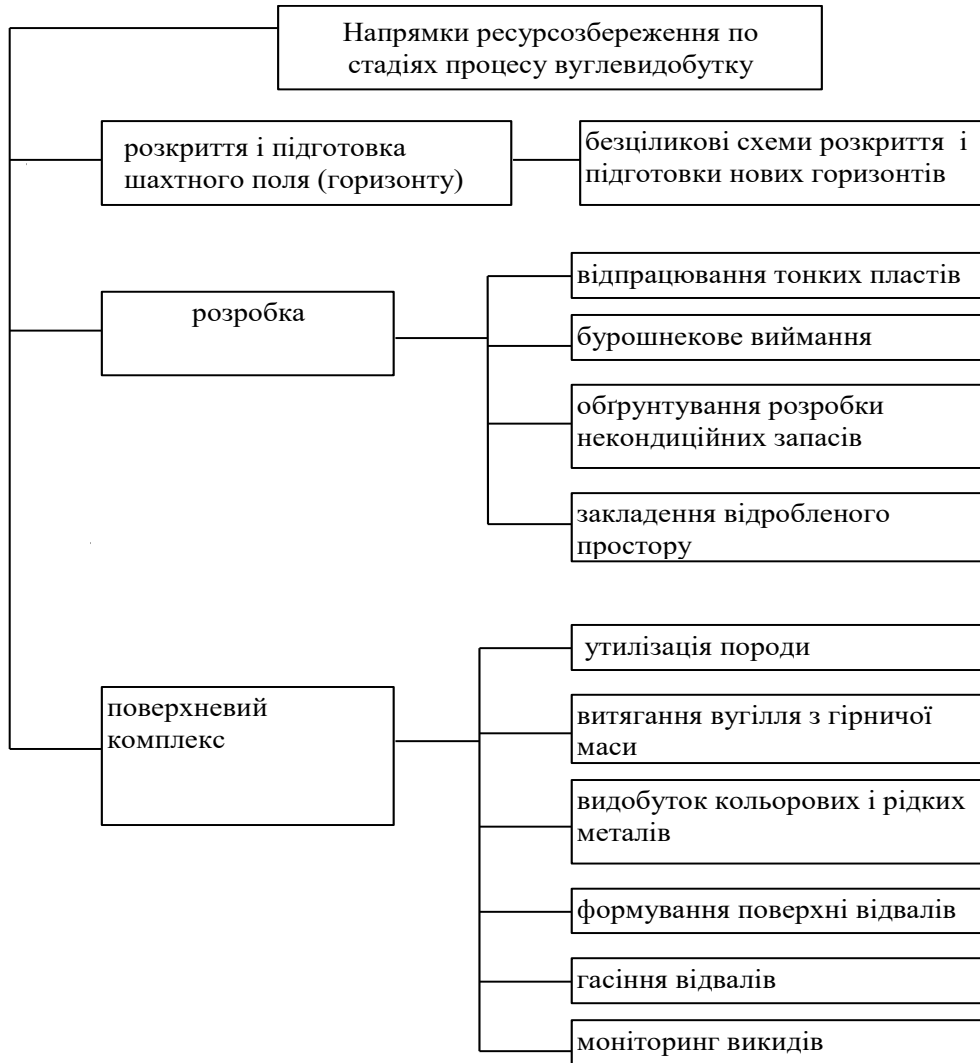


Рисунок 1 - Напрями ресурсозберігаючих технологій у вугільній промисловості [2]

Методичне підґрунтя визначення економічної ефективності застосування інноваційної технології, впровадження технічних засобів представлено в роботі [5]. Оцінка має здійснюватися для конкретних умов виробництва та виконання конкретного виду робіт. Визначається величина прямого економічного ефекту, який очікується отримати безпосередньо на виробничій ділянці, та непрямий ефект, величина якого проявляється за межами ділянки у зв'язку зі змінами параметрів ведення робіт на шахті в цілому. Показниками, що використовуються для визначення прямого ефекту, виступають обсяги видобутку вугілля, капітальних витрат на придбання технічних засобів, трудомісткість робіт, продуктивність праці, собівартість робіт, а непрямого – зміни ціни реалізації вугілля, обсягів виробництва та реалізації, тощо. В якості узагальнюючого показника економічного ефекту рекомендовано середньорічний чистий прибуток.

На території України для експлуатації малопотужних запасів вугільної сировини у зонах з підвищеним техногенним навантаженням необхідно розробити принципово нові ресурсозберігаючі технологічні схеми, які будуть спрямовані на максимально ефективну розробку вельми тонких та тонких вугільних пластів із залишенням гірської породи у виробленому просторі з мінімальним ризиком для здоров'я шахтарів. Такі управлінські

рішення вимагають ретельного обґрунтування включаючи як економічну та екологічну, так і соціальну складову.

Перелік посилань

1. Формування та реалізація державної політики стосовно вугільної промисловості з урахуванням інтеграції України у світову економіку: монографія / О.І. Амоша, Л.Л. Стариченко, Д.Ю. Череватський та ін.; НАН України, Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк, 2013. – 196 с.
2. Організаційно-економічний механізм формування і реалізації ресурсозберігаючих технологій у вугільній промисловості: Автореф. дис... д-ра екон. наук: 08.07.01 / І.В. Петенко ; НАН України. Ін-т економіки пром-сті. — Донецьк, 2002. — 32 с.
3. Керування ризиками в гірничодобувній діяльності : монографія / Г.Г. Півняк, М.М. Табаченко, Р.О. Дичковський, В.С. Фальштинський ; М-во освіти і науки України, Нац. гірн. ун-т. – Д.: НГУ, 2015. – 288 с.
4. Петенко И.В. Экономические аспекты формирования и реализации ресурсосберегающих технологий в угольной промышленности / И В Петенко. – Донецк: ДонГАУ, 2001. – 303 с.
5. Экономика горной промышленности: Учебник для вузов. -М: Издательство Московского государственного горного университета, 2004. - 525 с.

УДК 658.5

Тошганова М.К. студент гр. гр. 073-16м-3

Науковий керівник: Швець В.Я., д.е.н., професор, завідувач кафедри менеджменту
(Державний ВНЗ "Національний гірничий університет", м. Дніпро, Україна)

ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ВИРОБНИЦТВА У ПАТ «ДНІПРОМЕТІЗ»

Організація виробництва – це комплекс заходів, спрямованих на раціональне поєднання процесів праці з речовинними елементами виробництва в просторі й часі з метою підвищення ефективності виробництва, тобто досягнення поставлених завдань у найкоротший строк за найкращого використання виробничих ресурсів.

Організація виробництва охоплює проектування, здійснення на практиці, удосконалення виробничого процесу, тобто це діяльність, пов'язана з розробкою, використанням і удосконаленням виробничих систем, на основі яких виробляються основна продукція або послуги підприємства. Організацію виробництва можна також розглядати як сукупність дій із планування, координації та виконання виробничо-технологічного циклу для створення продуктів і сервісу.

Основні завдання, що розв'язуються організацією виробництва, такі:

- скорочення часу запуску нової продукції у виробництво;
- створення гнучких виробничих систем, що дають змогу в масовому обсязі виробляти і пропонувати послуги за індивідуальними замовленнями споживачів;
- управління глобальними виробничими мережами;
- розробка нових технологічних процесів і впровадження їх в наявні виробничі системи;

- швидке досягнення високої якості продукції та збереження досягнутого рівня в період, що передує реструктуризації;
- управління різномірною робочою силою;
- дотримання обмежень, пов'язаних з охороною навколишнього середовища, етичних норм і державного законодавства [1].

З метою створення матеріальних і духовних благ накопичився значний досвід організації виробничого процесу. Аналіз цього досвіду дав можливість узагальнити надбаня суспільної практики і на цій основі сформувавши ряд наукових положень, дати наукове пояснення, встановити закономірності розвитку явищ у сфері організації виробництва.

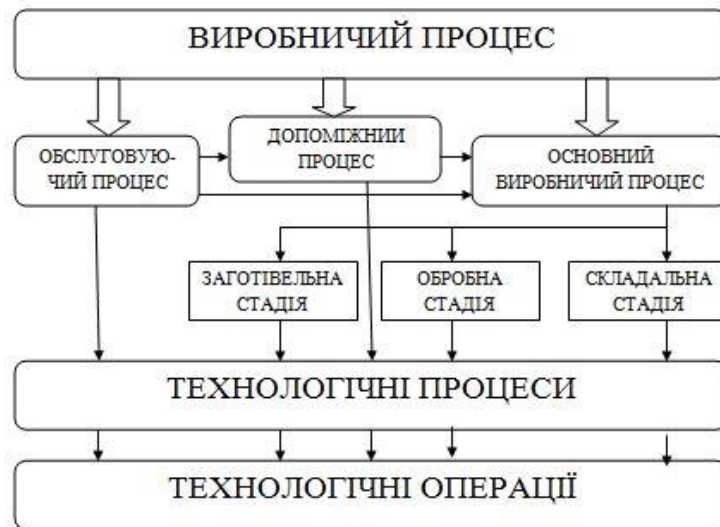


Рисунок 1 – Структура виробничого процесу

Теорія організації виробництва пов'язана з розвитком продуктивних сил і виробничих відносин. На основі узагальнень набутого досвіду і діалектики розвитку виробництва формулюються закони, які відкривають перспективи розвитку виробничих відносин на підприємстві.

Виробничий процес – процес, в якому люди, знаходячись в певних виробничих відносинах і використовуючи знаряддя і предмети праці, створюють необхідні суспільству товари (роботи, послуги) виробничого і особистого споживання. Структура виробничого процесу наведено на рис. 1 [2].

Розглянемо особливості управління організації виробництва на прикладі ПАТ «Дніпрометиз».

ПАТ «Дніпрометиз» має у своєму складі комплекс виробничих та обслуговуючих підрозділів, а також апарат управління підприємством. Загальна структура підприємства характеризується взаємозв'язками і співвідношеннями між цими підрозділами.

До виробничих підрозділів належать цехи, лабораторії, в яких виготовляється, проходить контрольну перевірку й випробування основна продукція, що випускається підприємством. У ПАТ «Дніпрометиз» основними видами продукції є сталевий дріт та цвяхи. Також на підприємстві впроваджена і діє система менеджменту якості (СМЯ), яка відповідає вимогам стандартів: національного ДСТУ ISO 9001:2009 і міжнародного ISO 9001:2008.

До підрозділів, які обслуговують працівників, належать житлово-комунальні господарства, їх служби, їдальні, санаторії, пансіонати, будинки відпочинку, профілакторії, медсанчастини.

Технологічний процес охоплює виробництва такої продукції як: сталевий дріт, цвяхи, кріплення, сітку, фібру та холоднодеформований арматурний прок В500С. Також, українські споживачі мають можливості замовити і придбати зі складу в Дніпропетровську будь-яку продукцію виробництва «Северсталь-метиз»: сталеві канати, широкий асортимент вуглецевої дроту, калібрований прокат.

Основними покупцями продукції підприємства на внутрішньому ринку в даний час є торгові компанії-посередники (53%). Частка промислових підприємств в структурі клієнтів компанії складає 36%. Дрібні виробники, які займаються доопрацюванням становлять 11% клієнтів підприємства (рис. 2).

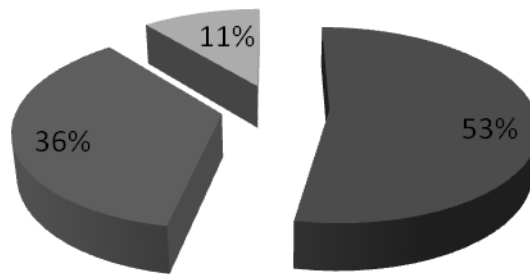


Рисунок 2 – Споживачі продукції підприємства ПАТ «Дніпрометиз»

Постачальниками підприємства за основним видом сировини є чотири промислових підприємства: ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг», ТОВ «Метінвест-СМЦ», ПАТ «Северсталь» та ПАТ «Українська гірнично-металургійна компанія».

Перелік посилань

1. Гриньова В.М., Салун М.М. Організація виробництва: Підручник. – К.: Знання, 2009. – 582 с.
2. Гетьман О. О., Шаповал В. М. Економіка підприємства: Навч. посіб. – 2-ге видання. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 488 с.

УДК 330.1

Шавкун Е.В. студентка гр. ПКмм14-1

Научный руководитель: Терехов Е.В. ,к.э.н., доцент кафедры прикладной экономики и предпринимательства

(ГВУЗ «Национальный горный университет», г. Днепр, Украина)

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА

Мотивация персонала — это создание особых рабочих условий и стимулов внутри компании, побуждающих сотрудника на качественное исполнение обязанностей,

достижение поставленных целей. Результативность работы сотрудника зависит от двух факторов. Первый и, как показывает практика, не самый главный – профессиональные знания, умения и навыки, компетенция специалиста. Второй – отношение сотрудника к работе, желание ее выполнять, то есть уровень мотивации. Чтобы организация была эффективной, руководителю необходимо создавать систему мотивации и поддерживать в работниках тот энтузиазм, который и приводит к высоким достижениям.

Многие считают, что мотивация персонала – это исключительно оплата труда. Чем выше оплата – тем сильнее мотивация. Однако, это не совсем так: размер оплаты труда, конечно же, выступает одним из ключевых мотивов для каждого наемного работника, но отнюдь не единственным. Все основные методы мотивации можно разделить на 2 ключевых направления:

1. Материальная мотивация персонала (все, что предполагает финансовую составляющую: система поощрений, система штрафов);

2. Нематериальная мотивация персонала (все от чего не зависит размер оплаты труда, но при этом служит мотивом для качественной и продуктивной работы: карьерный рост, благоприятный климат в коллективе, официальное трудоустройство и соцпакет, культурные и спортивные мероприятия в коллективе, имидж компании, личная и публичная похвала руководителя и т.д.).

Проанализируем систему мотивации на примере предприятия ДТЭК. Основой управления персоналом ДТЭК является система управления эффективностью, в рамках которой реализуется «трехмерная» модель оценки, позволяющая измерить:

- результативность - отношение фактического результата (измеряемого показателя) к плановому. $\text{Результативность} = \text{Факт} / \text{План} * 100 \%$. Способ расчета путем простого деления называется «линейным» и наиболее часто применяется для оценки работы сотрудников;
- компетентность - наличие знаний и опыта, необходимых для эффективной деятельности в заданной предметной области;
- потенциал человека качества людей, принципиально влияющие на результаты активности, в которую они вовлечены в той или иной сфере (области) деятельности (рис. 1).

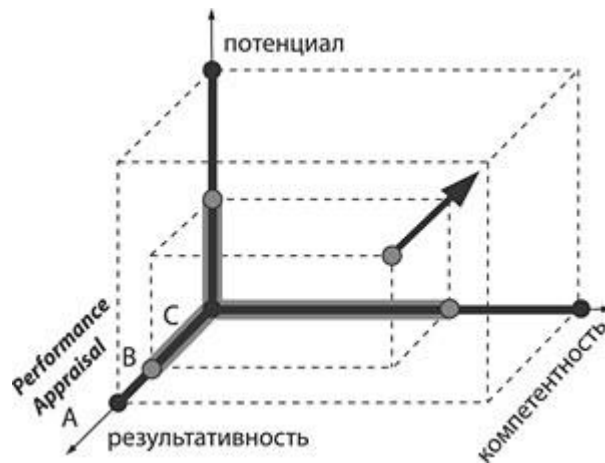


Рисунок 1 - «Трехмерная» модель оценки персонала ДТЭК

Основоположник научного менеджмента Питер Друкер утверждал: «Управлять можно только тем, что можно измерить». Поэтому в компании оценка — один из

важнейших процессов, обязательная составляющая всех этапов управления персоналом (рис. 2): подбор/назначение; постановка целей/оценка; вознаграждение; развитие персонала; оценка эффективности деятельности.



Рисунок 2 - Модель управления персоналом ДТЭК

Большинство теоретиков систем мотивации пришли к выводу, что только мотивация персонала на результат является совершенной системой, так как обосновывает бизнесу выплаты вознаграждений, а сотрудникам дает возможность получать и увеличивать доход в четкой зависимости к приложенным усилиям. На самом деле работники работодатель являются равными партнерами, имеющими собственные цели! Человек трудится для того, чтобы удовлетворить свои потребности, но чтобы выполнять работу хорошо, ему нужны значимые мотивы. Не понимая цели работника, нельзя создать эффективную систему мотивации. Успешная практика показывает, что понимание и сближение целей работодателя и работника — кратчайший путь к повышению эффективности деятельности предприятия.

УДК 330.1

Шевченко І.В. студентка гр. 073м-16-1

Науковий керівник: Баранець А.В., к.е.н., доцент кафедри менеджменту

(Державний ВНЗ "Національний гірничий університет", м. Дніпро, Україна)

ОЩАДЛИВА ЛОГІСТИКА – СУЧАСНИЙ ПІДХІД ДО УПРАВЛІННЯ ПРОМИСЛОВИМ ПІДПРИЄМСТВОМ В УМОВАХ ОБМЕЖЕНОСТІ РЕСУРСІВ

Виробництво, в умовах світової кризи і обмежених ресурсів, дає потужний поштовх до розвитку нових тенденцій до управління організацією. Одною з найбільш передових концепцій є концепція «ощадливого виробництва» (lean manufacturing). Виробництво на окремо взятому заводі може бути організовано досить економічно і ощадливо, але для того щоб компанія в цілому могла бути названа ощадливим підприємством, необхідно розглянути, наскільки відповідає вимогам ощадливості весь ланцюг поставок або ланцюг створення вартості її продукції. Завданням економічної логістики є оптимізація витрат в цілому, а не мінімізація на кожному етапі окремих її функціональних областей, а також оперативне реагування на будь-які запити з боку

кінцевих споживачів, спрямоване на поліпшення операційної ефективності і вибудовування міцних конкурентних переваг.

Отже, концепція ощадливої логістики базується на двох принципах:

1. закупівельна логістика в складі бережливого виробництва;
2. логістична діяльність, в якій вся діюча стратегія заснована на принципах і інструментах «Ощадливе виробництво + шість сигм» [1].

На даний момент концепція економної логістики частіше використовується за першим принципом, тобто підприємства найчастіше вдаються до принципів ощадливості при організації закупівель та складського господарства. Однак, другий принцип концепції є більш прогресивним і охоплює такі функціональні області підприємства, як: транспортування, складування, управління замовленнями, вантажно-розвантажувальні операції, управління запасами і безпосередньо процесом виробництва.

Таким чином, впровадження логістичної концепції при управлінні промисловим підприємством повинне починатися на рівні визначення її загальної і логістичної стратегії. Основою для формулювання загального підходу до створення логістичної стратегії та управління ланцюгами поставок є фокус менеджерів на тих ключових бізнес процесах, які йдуть від кінцевого споживача до первинних постачальників. У питанні необхідно сконцентруватися насамперед на цілі компанії:

- створити орієнтовані на цілі споживачів команди, що представляють стратегічно важливим споживачам взаємокорисні для всіх продукти;
- створити точку контакту, що дозволяє ефективно обробляти запити, що надходять від усіх споживачів;
- здійснювати безперервний збір, накопичення і уточнення інформації про попит споживачів і на її основі вносити корективи в пропоновану продукцію;
- розробити гнучкі виробничі системи, які оперативно реагують на мінливі ринкові умови;
- виконувати 100% замовлень споживачів точно і своєчасно.

Задля цієї мети цілком можливо використовувати оперативні та гнучкі ланцюги поставок. Однак до сих пір залишається не зовсім зрозумілим, як впровадити ці гнучкі і оперативні ланцюги в контексті промислової компанії, тому що будь-яке виробництво налічує тисячі ланок і самих ланцюгів поставок. Питання має бути опрацьоване з використанням впливу ринкових умов на промислове виробництво. В таких умовах інтеграція логістичної системи в бізнес-процеси компанії є не інструментом адміністративного втручання в виробничо-господарські інтереси структурних підрозділів та системи виробництва, а необхідним елементом внутрішньої організації процесу виробництва і регулятором зовнішніх взаємин.

Класичний підхід до взаємодії логістичної концепції та загальної концепції промислового підприємства ґрунтується на системі «проштовхування», яка має ряд недоліків [2]:

- використання складів компанії для потреб постачальника (перекладання на плечі компанії витрат на зберігання, яке не завжди компенсується постачальником) - в результаті зниження рентабельності;
- втрата деяких сегментів потенційних клієнтів і разом з ними - можливого прибутку;
- не завжди оптимальне поповнення запасів - зазвичай воно підлаштовується під графік відвантаження стратегічних постачальників;

Підхід SCM пропонує вдатися до системи «витягування», яка є прогресивнішою, гнучкою, що дозволяє виключити ряд можливих недоліків попередньої

системи, однак теж відрізняється деякими особливостями, що збільшують витрати і ризики компанії:

- високі витрати на доставку і неоптимальні запаси;
- слабка прогнозованість, в результаті авральний тип роботи;
- складність вибудовування відносин з постачальниками.

При жорсткій конкурентній боротьбі з іноземними підприємствами, в ситуації характерній для українського ринку, доцільно поєднати дві вищевикладені системи і організувати якусь «збалансовану» систему в рамках концепції економної логістики.

З плюсів системи можна виділити наступні:

- мінімальні витрати на одиницю продукції;
- оптимальні запаси і спосіб їх поповнення;
- свідомо прибуткова діяльність (всі стратегічні цілі мають свою «ціну», і, допускаючи в деяких випадках збиткову тактику, компанія робить це осмислено і з певними цілями).

Ряд заходів щодо впровадження логістичних процесів на підприємствах можна сформулювати як:

- перехід підприємства від функціонального до процесного підходу;
- ідентифікація логістичних функцій в бізнес-процесах підприємства і подальший їх контролінг;
- розробка логістичної стратегії компанії відповідно до її основної ринковою стратегією.

Реалізація даних заходів може бути проведена в разі використання для кожного з них конкретного інструментарію.

В кінцевому підсумку, впровадження концепції ощадливої логістики та інтеграція логістичних процесів дозволить скоротити виробничий і логістичний цикл, поліпшити взаємозв'язок з постачальниками і споживачами, мінімізувати витрати. Нарешті, всі перераховані заходи дозволяють компаніям збільшити свій прибуток, освоїти нові ринки збуту продукції, поліпшити показники рентабельності, проявити себе в якості надійного партнера і, як наслідок, вийти в лідери серед аналогічних виробників.

Перелік посилань

1. Голдсбі Т. Ощадливе виробництво і 6 сигм в логістиці: рук. по оптимізації логістичних процесів / Томас Голдсбі, Роберт Мартіченко; переклав з англ. Т.О. Єжов; науч. ред. Р.В. Морозов. - Мінськ: Гревцов Паблішер, 2009. - 416 с.
2. Вумек Д., Джонс Д. Ощадливе виробництво. Як позбутися втрат і досягти процвітання вашої компанії. - М.: «Альпіна Паблішер», 2012. – 94с.

УДК 681.518.54

Шкретієнко А.Ю., студент гр. 073-16м-1

Науковий керівник: Папіж Ю.С., к.е.н., доцент, доцент кафедри менеджменту
(Державний ВНЗ «Національний гірничий університет», м. Дніпро, Україна)

СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ НА ОСНОВІ ВИКОРИСТАННЯ ЛОГІСТИЧНОГО ПІДХОДУ

Стратегічне управління логістикою – високопрофесійна управлінська діяльність зі своєю логістичною структурною спеціалізацією, спрямована на виживання логістичної системи підприємства в невизначеному зовнішньому середовищі, обов'язково включає стратегічне планування як строго заданий процес і строго певну підсистему [1].

Міротин Л.Б. та Ташбаєв И. Е. виділяють три стадії процесу логістичного стратегічного управління:

- логістичне стратегічне планування (розробка стратегії, стратегічного аналізу і вибору);
- стратегічна організація або настройка організаційної системи відповідно до обраної логістичної стратегії (впровадження стратегії, реалізація стратегії);
- стратегічний контроль і регулювання функціонування логістичної системи (оцінка, моніторинг, оцінка виконання) [2].

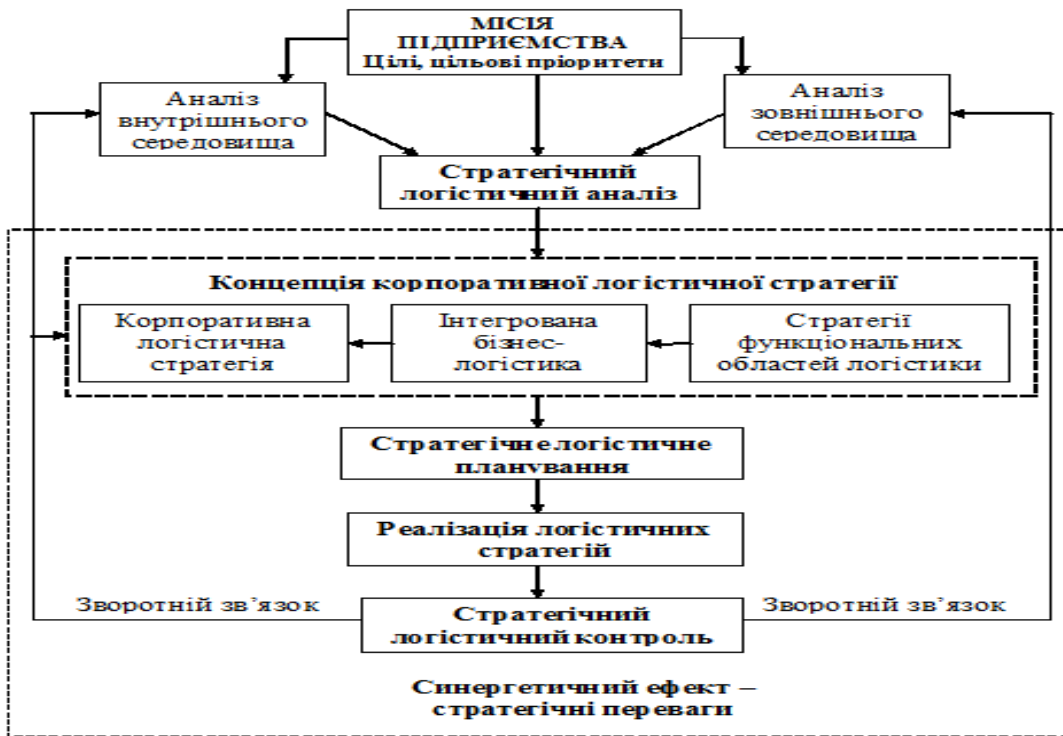


Рисунок 1 – Схема реалізації стратегічного логістичного управління

На рис. 1.1 представлена модель стратегічного управління логістикою. У поданій моделі виділено наявність концепції корпоративної логістичної стратегії, яка, будучи одним з джерел логістичного стратегічного управління, об'єднує стратегії функціональних областей логістики, інтегровану бізнес-логістику і корпоративну логістичну стратегію підприємства [3].

Стратегічний рівень управління логістичною діяльністю встановлює систему цілей і напрямів розвитку логістики підприємства та принципи оцінювання бізнес-процесів. Враховуючи загальну корпоративну стратегію, підприємства формують портфель функціональних стратегій.

Логістична стратегія визначає розвиток логістики, який торкається форм і засобів її реалізації на підприємстві міжфункціональної і між організаційної координації і інтеграції.

Перелік посилань

1. Крикавський Е. Логістичне управління: підручник / Е. Крикавський. – Львів: Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2005. – 684 с.

2. Миротин Л.Б. Логистика для предпринимателя: основные понятия, положения и процедуры: учебное пособие / Л.Б. Миротин, Ы.Э.Ташбаев. - М.: ИНФРА-М, 2002. – 252 с.

3. Стратегічний розвиток національної економіки, регіонів і підприємств: Т.4. Моделі і методи ефективного стратегічного планування соціально-економічного розвитку; матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції, 15-17 листопада, 2012 року, м. Донецьк. – Донецьк: ДонДУУ, 2012. – 221 с.

УДК 330.342

Шпачинська А.С., магістрант

Науковий керівник: Тимошенко Л.В., к.е.н., доцент кафедри прикладної економіки та підприємництва

(Державний ВНЗ "Національний гірничий університет", м. Дніпро, Україна)

ФАКТОРИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОГО РЕГІОНУ

Перехід України до сталого розвитку визначається активною участю в цьому процесі регіонів. Цілий ряд вчених розглядають сталий розвиток як суму трьох складових – екологічного, економічного та соціального розвитку. Однак таке складне явище як сталий розвиток на думку В. О. Мариненко [1] потрібно розглядати не як суму окремих елементів сфер діяльності людини, а як систему, яка являє собою множину елементів, які знаходяться у взаємодії, відносинах, зв'язках і завдяки цьому представляють собою цілісність.

За визначенням С. М. Гріневської [2] сталий розвиток регіону це – спроможність регіону забезпечувати збалансований розвиток, саморегулюватись, самовдосконалюватись із максимально ефективним використанням власних та запозичених ресурсів для задоволення потреб населення, та підвищення подолання негативних соціальних, економічних та екологічних ризиків.

Дніпропетровська область позиціонується як індустріальний центр України, де зосереджено могутній промисловий потенціал металургійного, гірничо-збагачувального, хімічного та машинобудівного комплексів. В промисловій сфері Дніпропетровщини функціонують 472 великі та середні промислові підприємства усіх основних видів економічної діяльності. В області виробляється майже п'ята частина всієї реалізованої промислової продукції України. За цим показником область посідає перше місце в Україні. В області виробляється 78,4% труб, 33,7% прокату, 37,7% чавуну, 52,9% сталі, 40,9% коксу від загального обсягу по Україні. Близько 80% площі області зайнято під сільськогосподарське виробництво (6% сільгоспугідь України) [3]. Однак рівень інновацій

у більшості секторів економіки області не відповідає потребам розвитку та можливостям області.

Нинішня структура економіки області створює значні економічні дисбаланси у розвитку між різними адміністративно-територіальними одиницями області, а також містись загрозу щодо періодичного спаду через кризові явища на зовнішніх ринках, куди експортується основна частка випущеної у області продукції. Концентрація робочої сили переважно на великих підприємствах, відсутність достатньо розвинутого сектору малого та середнього підприємництва несе ризик для найманих працівників, що працюють на великих підприємствах, пов'язаний з погіршенням кон'юнктури ринку. Особливо це соціально небезпечно у містах, економіка та соціальна сфера яких формується завдяки одному-двох підприємств, як правило добувної чи металургійної промисловості.

Слід зазначити, що наразі жодний муніципалітет в Україні не спроможний закрити усі свої потреби за власний рахунок, тому залучення іноземних інвестицій є однією із умов розвитку регіонів. Сьогодні за обсягами залучених прямих іноземних інвестицій (ПІІ) Дніпропетровська область посідає перше місце серед областей України – 16,5%. 74,7% обсягу ПІІ отримано з країн ЄС, при цьому 57,9% ПІІ від загального обсягу інвестовано у розвиток промисловості [3].

Особливістю регіону є те, що кризові ситуації не локалізовані по території, а охоплюють цілі промислові агломерації, басейни видобутку корисних копалин і території прилеглих до них інших областей. В цілому, незважаючи на те, що в останні роки має місце тенденція до зменшення антропогенного тиску на довкілля, рівень техногенного навантаження залишається високим, а екологічна ситуація незадовільною [4]. Насамперед, екологічні проблеми в області пов'язані з підвищеним рівнем забруднення атмосферного повітря. Обсяг валових викидів забруднюючих речовин в атмосферне повітря від стаціонарних джерел у 2016 році склав 833,0 тис. т, що на 15,1% більше ніж у 2015 році. Також на 174,1 млн. м³ зросло використання води і склало 1055 млн. м³. Внаслідок цього, в більшості міст області склалася передкризова та кризова водогосподарська та гідроекологічна ситуація, коли самовідновлювальна здатність Дніпра та багатьох річок басейну вже не забезпечує відновлення порушеної екологічної рівноваги. Значні масштаби використання природних ресурсів та енергетично-сировинна спеціалізація Дніпропетровської області, що обумовлена великими обсягами виробництва і споживання разом із застарілою технічною базою, а також стрімкий розвиток урбанізації та агломерацій визначають високі показники щорічного утворення і нагромадження відходів. Так, станом на 01.01.2017, в області накопичено понад 10,2 млрд. т промислових відходів.

Доволі розвинена економіка Дніпропетровської області наразі використовує і колосальні енергетичні, фінансові та екологічні ресурси, що спонукає працювати над оптимізацією цих витрат, насамперед, шляхом забезпечення енергозбереження, підвищення енергоефективності та використання відновлювальних джерел не тільки у виробничій сфері, а і у житлово-комунальній. Велике екологічне значення має рециклінг відходів, оскільки сприяє захисту довкілля від негативного їх впливу та забезпечує ощадливе використання матеріально-сировинних і енергетичних ресурсів.

За оцінкою установ НАН України за ступенем забруднення майже вся територія Дніпропетровської області відноситься до категорії дуже забрудненої, а понад третини – до надзвичайно забрудненої. Наслідком такої екологічної ситуації в області є щорічне зменшення чисельності населення та погіршення стану його здоров'я.

Отже, Дніпропетровська область має на високому рівні розвинуту промисловість, проте досить низькі екологічні показники, що супроводжується досить високою смертністю та соціальною нерівністю населення.

Охорона навколишнього природного середовища, раціональне використання природних ресурсів, забезпечення екологічної безпеки життєдіяльності людини – невід’ємні умови сталого економічного та соціального розвитку регіону. Використання природних ресурсів і пов’язане з ним відповідне навантаження на довкілля – це та сфера людської діяльності, яка визначає широке коло соціальних, економічних та екологічних проблем. Раціональне природокористування і збереження довкілля – ті важливі чинники, що в умовах вичерпання ресурсів і погіршення екологічного стану навколишнього природного середовища можуть сприяти запобіганню подальшій деградації середовища проживання людини, динамічному розвитку економіки і задоволенню соціальних потреб.

Перелік посилань

1. Мариненко В. О. Вплив природних ресурсів України на сталий розвиток // Науковий вісник Академії муніципального управління. Серія: Управління. – 2014. – Вип. 3. – С. 101 – 108.
2. Гріневська С. М. Перспективи сталого розвитку регіону / С. М. Гріневська // Економіка промисловості. – 2011. – № 4. – С. 288 – 296.
3. Яким бачать розвиток Дніпропетровщини у 2018 депутати облради – аналіз https://dniprograd.org/2017/11/30/yakim-bachat-rozvitok-dnipropetrovshchini-u-2018-deputati-oblradi-analiz_62809.
4. Регіональна доповідь про стан навколишнього природного середовища в Дніпропетровській області за 2016 рік // Департамент екології та природних ресурсів Дніпропетровської облдержадміністрації – 2017. – 246 с.

УДК 658.155

Юсюк А.В., студентка гр. ОМмм-14-1

Науковий керівник: Терехов Є.В., к.е.н., доцент кафедри прикладної економіки та підприємництва

(Державний ВНЗ Національний гірничий університет, м. Дніпро, Україна)

ПІДВИЩЕННЯ КВАЛІФІКАЦІЇ РОБІТНИКІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Підвищення кваліфікації робітників — це професійно-технічне навчання робітників, що дає змогу розширювати і поглиблювати раніше здобуті знання, уміння і навички на рівні вимог виробництва чи сфери послуг. Підвищення кваліфікації робітників здійснюється шляхом навчання на виробничо-технічних курсах та курсах цільового призначення (форми підвищення кваліфікації робітників визначаються роботодавцями). Тривалість та зміст підвищення кваліфікації робітників визначаються робочими навчальними планами та програмами.

Виробничо-технічні курси проводяться для підвищення кваліфікації, поглиблення та розширення знань, навичок та вмінь робітників за наявною у них професією до рівня, що відповідає вимогам виробництва. [1]

Підвищення кваліфікації робітників може здійснюватися за такими формами: - *виробничо-технічні курси* - призначені для підвищення кваліфікації, поглиблення та розширення знань робітників, їх навичок та вмінь до рівня, що відповідає вимогам виробництва за професією, якою вони вже володіють. Успішне закінчення курсів є

доконечною умовою для присвоєння робітникам вищого кваліфікаційного розряду (класу, категорії, групи) та професійного зростання.

- курси цільового призначення - робітники вивчають нове обладнання, вироби, товари, матеріали, послуги, сучасні технологічні процеси, засоби механізації та автоматизації, що використовуються на виробництві, правила та вимоги їх безпечної експлуатації, технічну документацію, ефективні методи організації праці тощо. [2] Виявлення потреб підприємства кваліфікованих робочих кадрах і визначення джерел їх забезпечення досягається через систему балансових розрахунків. Розрахунок потреби враховує приріст їх чисельності і компенсує прибуття. Вихідними у визначенні чисельності робітників за професіями на майбутній період є дані про структуру обладнання, план підвищення ефективності, обсяг виробництва, продуктивність праці, враховуються і зміни професійного складу робочих кадрів. Спочатку розраховується чисельність робітників на плановий період і визначається додаткова потреба. Додаткова потреба у робітниках розраховується у зв'язку з приростом у кількості робочих місць, компенсуванням вибуття. Після визначення чисельності і додаткові потреби складається план підготовки робітників за формами навчання і підвищення кваліфікації, виходячи з потреби у кваліфікованому персоналі.[3].

Для підготовки відділом кадрів (ВК) річного плану підготовки і підвищення кваліфікації робітників структурних підрозділів подають в ВК заявки в формі службових записок . Заявка по першій формі служить для складання плану підготовки на наступний рік, а заявка по другій формі - для планування навчання з метою забезпечення поточної потреби понад річного плану. На підставі річних планів можуть розроблятися і затверджуватися місячні плани по різних формам та напрямкам в розрізі професій і спеціальностей. Обсяги та напрями підвищення кваліфікації працівників визначаються на підставі цілей і завдань підготовки, категорії працівників, фінансових можливостей підприємства. Проект річного плану навчання працівників підприємства затверджується керівником і служить підставою для підготовки кошторису витрат на навчання кадрів, що включається до колективного договору. Після прийняття колективного договору кошторис - основний документ з регулювання і контролю витрат на підготовку кадрів. [4].

Перелік посилань

1. Навчання (підвищення кваліфікації) працівників: [Електронний ресурс] – Режим доступу <https://online.dtkk.ua/Book/epub/navPoint-6>.

2. Про професійний розвиток працівників[Електронний ресурс] – Режим доступу <http://www.kadrovik.ua/content/profes-ina-p-dgotovka-perepdgotovkatap-dvishchennya-kval-f-kats-prats-vnik-v>.

3. Перепідготовка та підвищення кваліфікації робочих кадрів: [Електронний ресурс] –Режим доступу http://pidruchniki.com/menedzhment/perepidgotovka_pidvishchennya_kvalifikatsiyi_rob_ochih_kadriv.

4. Практика підвищення кваліфікації робітників на підприємстві:[Електроннийресурс] – Режим доступу http://search.ligazakon.ua/1_doc2.nsf/link1/DG090618.html.

УДК 330.1

Яровая А.А., студентка гр.ПКмм-14-1

Научный руководитель: Терехов Е.В., к.э.н., доцент кафедры прикладной экономики и предпринимательства

(ГВУЗ «Национальный горный университет», г. Днепр, Украина)

ПЛАНИРОВАНИЕ ПЕРСОНАЛА НА ПРЕДПРИЯТИИ

В условиях становления рыночной экономики в нашей стране особое значение приобретают вопросы практического применения современных способов управления персоналом, позволяющих повысить социально-экономическую эффективность любой организации. Одним из компонентов этого процесса является кадровое планирование, важной составной частью которого, в свою очередь, становится планирование и прогнозирование потребности в персонале. Эффективное кадровое планирование положительно влияет на результаты деятельности организации благодаря оптимизации использования персонала, выявлению и продуктивному применению профессионального потенциала сотрудников, созданию основы для планомерного набора и отбора персонала, сокращению общих издержек на рабочую силу за счет продуманной, последовательной и активной политики на рынке труда. Поэтому изучение теоретических основ кадрового планирования и прогнозирования потребности в персонале является важной основой составляющей управления предприятием в целом[1].

Процесс подбора персонала необходимо начинать с нормирования труда, анализа трудозатрат и эффективности использования рабочего времени. Это сложные процессы, но только они позволяют определить, действительно ли необходима эта должность и в какой момент она реально должна быть заполнена.

Основной целью планирования потребности в персонале является обеспечение предприятия необходимой рабочей силой при минимизации издержек. То есть при планировании определяется когда, где, сколько, какой квалификации и с какими затратами потребуется работников в данной организации. При этом можно говорить о стратегическом (долгосрочном) планировании и о тактическом (ситуационном)[2].

Прогнозирование потребностей в персонале организации может быть выполнено при использовании ряда методов. Методы для прогнозирования потребностей в персонале могут быть основаны на суждениях экспертов (метод Дельфи), либо на использовании математического аппарата (метод экстраполяции: перенесение сегодняшнего положения фирмы в будущее).

Процесс планирования персонала базируется на ряде принципов, которые необходимо учитывать в процессе его осуществления. Суть планирования в том, что оценка принимает вид постоянного отслеживания, а не периодических мероприятий. На этом этапе работа должна вестись в трех направлениях:

- оценка, анализ состояния наличных ресурсов (их количество, текучесть, качество, результативность труда, заслуги, компетентность, оптимальность их загрузки и т.д.);
- оценка внешних источников. К ним относятся работники других предприятий, выпускники учебных заведений, учащиеся;
 - оценка потенциала указанных источников (качественные резервы развития ресурсов).

После того, как организационные, девизиональные и ведомственные цели были установлены, необходимо произвести собственно постановку кадровой проблемы. Здесь как бы заключен вопрос: что необходимо производству с точки зрения его кадрового

обеспечения? Параметры заданной производственной программы и организационная структура фирмы определяют требуемое количество рабочей силы. И ее качество (уровень знаний, опыта, навыков)[3].

Можно сделать вывод что, планирование персонала – есть важный и просто необходимый фактор стабильного функционирования предприятия и его динамичного развития. Причём планирование персонала заключается не только в планировании найма нужных сотрудников, но и в планировании их обучения, их карьерного роста. При необходимости, планирование персонала должно касаться и вопросов увольнения ненужных кадров с предприятия. Планирование персонала, согласованное с планированием производственно-коммерческой деятельности компании, способно максимизировать результативность труда сотрудников фирмы, и тем самым принести компании дополнительные преимущества.

Список ссылок

1. Дураков И.Б. Управление персоналом: отбор и найм - М., 2008 г.
2. Демченков В.С., Милета В.И. Системный анализ деятельности предприятий. - М.: Финансы и статистика, 2008 г.
3. Литвинцева Н.А. Политические аспекты подбора и проверки персонала - М., 2009 г.
4. Планирование персонала на предприятии: [Электронный ресурс]- http://referatzone.com/load/referaty/ehkonomika/planirovanie_personala_na_predprijatii/104-1-0-94.