

МАТЕРІАЛИ

**І МІЖНАРОДНОЇ
НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ**

**“ПЕРЕДОВІ НАУКОВІ
РОЗРОБКИ – '2006”**

1-15 вересня 2006 року

**Том 3
Економічні науки**

Дніпропетровськ
Наука і освіта
2006

Матеріали I Міжнародної науково-практичної конференції “Передові наукові розробки – ‘2006”. Том 3. – Економічні науки. – Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2006. - 68 с.

ISBN 966-7191-99-0

У збірнику містяться матеріали I Міжнародної науково-практичної конференції “Передові наукові розробки – ‘2006” з секції “економічні науки”.

Для студентів, аспірантів та викладачів вузів.

ISBN 966-7191-99-0

© Колектив авторів, 2006

© Наука і освіта, 2006

ЕКОНОМІКА

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА

Аберніхіна І.Г.

*Дніпропетровський регіональний інститут державного управління
Національної академії державного управління при Президентові України*
**ПІДХОДИ ДО КЛАСИФІКАЦІЇ РИЗИКІВ, ЩО ХАРАКТЕРНІ ДЛЯ
СУЧАСНИХ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ**

Ризик є безперечним чинником в діяльності підприємств. Найбільш загальним визначенням ризику є ризик як ймовірність втрати підприємством частини своїх ресурсів, недоотримання доходів або появу додаткових витрат.

У економічній літературі, присвяченій проблемі ризиків, немає стрункої системи класифікації. Складність даного питання полягає в тому, що різноманіття ризиків дуже велике — від пожеж і стихійних лих до міжнаціональних конфліктів і змін в законодавстві [1].

У ринковій системі будь-яка діяльність є ризикованою, оскільки вона здійснюється в умовах невизначеності. Проте керівник може частково перекласти ризик на інші суб'єкти економіки. Можна, наприклад, забезпечити себе, здійснивши певні витрати у вигляді страхових внесків. Таким чином, деякі види ризиків, такі як ризик загубити майна, пожежі, аварії, нещасного випадку з працівниками, керівник може застрахувати. Саме ці ризики складають найбільшу групу. Страховий ризик - імовірісна подія на випадок настання якої проводиться страхування. Залежно від джерела небезпеки слід розділити страхові ризики на дві групи: ризики, пов'язані з проявом стихійних сил природи та ризики, пов'язані з цілеспрямованими діями людини в процесі виробництва і привласнення матеріальних благ. Проте існує група ризиків, які не приймаються на страхування страховими компаніями, але слід відзначити, що саме взяття на себе таких ризиків є потенційним джерелом прибутку.

Оскільки ризик виникає при будь-яких видах діяльності, пов'язаних з виробництвом продукції, товарів і послуг, їх реалізацією, товарно-грошовими відносинами, фінансовими операціями, взаєминами людей, здійсненням соціально-економічних і науково-технічних проєктів, зв'язками з природним середовищем, найбільш правильним буде виділити наступні види ризиків:

- політичний;
- економічний;
- виробничо-технічний;
- інформаційний;

5. Янковой О.Г. Моделювання парних зв'язків в економіці / Навч. посібник. – Одеса: Оптимум, 2001. – 198 с.
6. Корінев В.Л. Цінова політика підприємства: Монографія. – К.: КНЕУ, 2001. – 257с.
7. Тормоса Ю.Г. Ціни та цінова політика: Навчальний посібник. – К.: КНЕУ, 2001. – 122 с.
8. Герасименко В.Г. Ценовая политика фирмы. – М.: Финансы и статистика, 1996. – 482 с.
9. Тарасевич В.М. Ценовая политика в системе маркетинг. – СПб: СПбГУЭФ, 1997. – 311 с.

К.э.н. Полозова Т.В., Гвоздева М.Ю.

Харьковский национальный университет радиоэлектроники

МЕТОДЫ ПЛАНИРОВАНИЯ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Отличительной особенностью производственной деятельности предприятий торговли на современном этапе является функционирование их в условиях развивающихся рыночных отношений. Это в равной степени относится и к деятельности предприятий в области продовольственного и материально-технического снабжения. Снабжение и завоз сырья и товаров в торговую сеть являются важными этапами коммерческой работы, так как от их правильной организации зависит размер товарных запасов, скорость оборота товаров, получение прибыли.

В рациональной организации товароснабжения на предприятии большую роль играют проблемы, связанные с транспортировкой грузов. Они обусловлены удаленностью источников сырья от пунктов производства, пунктов производства от пунктов потребления, затратами на транспортировку сырья и товаров; постоянным расширением ассортимента и, как следствие, увеличением числа поставщиков каждому потребителю. В связи с этим, естественно, возникает вопрос о наиболее рациональном прикреплении производителей к потребителям (и наоборот), о правильном направлении перевозок груза, при котором потребности удовлетворяются, а затраты на транспортировку минимальны.

Особую важность в связи с этим приобретают вопросы научно-обоснованного поиска оптимальных решений, повышающих эффективность товароснабжения.

В процессе разработки планов торгового предприятия используются специфические методы, которые соответствуют задачам, целям и особенностям планирования данного хозяйствующего субъекта. Методы планирования представляют собой конкретные способы и приемы экономических расчетов, применяемые при разработке отдельных разделов и показателей плана, их координации и увязке.

При выборе конкретных методов планирования учитываются следующие факторы: длительность планового периода; особенности расчетов планового показателя; обеспеченность исходной информацией и возможность ее использования; наличие соответствующей технической базы обработки информации и проведения расчетов; уровень квалификации работников.

При планировании деятельности предприятий торговли применяют следующие основные методы: нормативный, расчетно-аналитический, балансовый, экономико-математические.

Сущность нормативного метода состоит в том, что для расчета того или иного планового показателя применяются нормы и технико-экономические нормативы, характеризующие рациональную величину этого показателя для конкретных условий работы предприятия. Используемые нормативы бывают трех видов: единые, отраслевые и специальные, применяемые для отдельных предприятий.

Расчетно-аналитический метод планирования используется в том случае, когда отсутствуют технико-экономические нормативы, а взаимосвязь между отдельными показателями или экономическими явлениями может быть установлена лишь косвенным путем на основе анализа и сопоставления отчетных данных. Сущность этого метода заключается в том, что расчеты плановых показателей производятся на основе анализа достигнутого уровня, их развития, принимаемого за исходную базу, и индексов их изменения в плановом периоде.

Алгоритм планового решения на основе расчетно-аналитического метода изображен на рис. 1.



Рис. 1. Схема расчетно-аналитического метода планирования

Балансовый метод предусматривает использование в планировании балансов, назначение которых состоит в увязке имеющихся в наличии у предприятия материальных и финансовых ресурсов с фактической потребностью в них. Балансовые расчеты должны быть произведены таким образом, чтобы использование или распределение ресурсов не превышало их реального объема.

Балансовые расчеты используются при планировании поступления товаров на предприятие исходя из прогнозируемого товарооборота и величины начальных и конечных товарных запасов, при определении потребности

предприятий в оборудовании, предметах материально-технического оснащения, топлива для производственных нужд на предприятиях общественного питания. Особое значение имеют балансовые расчеты финансовых показателей, например, платежного баланса, который обеспечивает соответствие между источниками формирования доходов хозяйствующего субъекта и направлениями их использования.

Отличительной особенностью большинства экономических процессов на уровне торгового предприятия является их неопределенность, а также одновременное воздействие многих, часто взаимозависимых, факторов. В этом случае плановые расчеты целесообразно производить с помощью экономико-математических методов, из которых наиболее широкое применение в торговле нашли стохастические (корреляционные) модели. Сущность корреляционных экономико-математических моделей состоит в нахождении количественного выражения взаимосвязей между показателями и факторами, их определяющими, и последующем экстраполировании этих зависимостей на определенный плановый период. При использовании таких моделей в плановом процессе необходимо соблюдать следующие требования:

- модель в качественном отношении должна быть адекватна экономической задаче, т.е. отражать сущность исследуемого объекта или явления;
- выбранная математическая форма описания экономических взаимосвязей (уравнение регрессии) должна в наибольшей степени соответствовать закономерностям развития планируемого показателя;
- исходная база данных, включаемых в модель, должна быть однородна, сопоставима и достаточна как по объему информации, так и по длительности исследуемого периода;
- в модель должны включаться не все, а наиболее существенные факторы для решения данной задачи, при этом факторы должны быть количественно измеримы;
- параметры, рассчитанные по экономико-математической модели, должны иметь четкую экономическую интерпретацию.

Планирование показателей на основе расчета экономико-математических моделей в общем виде складывается из нескольких этапов, представленных на рис. 2.

Экономико-математические модели применяются не только для описания экономического явления, но и для формализации экономических задач, поэтому возникает необходимость в критерии оптимальности решения задач в показателе, использование которого при сравнении различных вариантов решения торговых задач позволяет выбрать наилучший вариант.

Наряду с выбором критерия оптимальности важное значение при постановке планово-управленческой задачи имеет вопрос об ограничениях, отражающих условия осуществления торгового процесса, исходя из заданных товарных, трудовых ресурсов, торговых мощностей, объема и структуры спроса и т. п. Например, при планировании объема розничного товарооборота ограничения должны учитывать объем спроса, товарное предложение, торговые мощности.

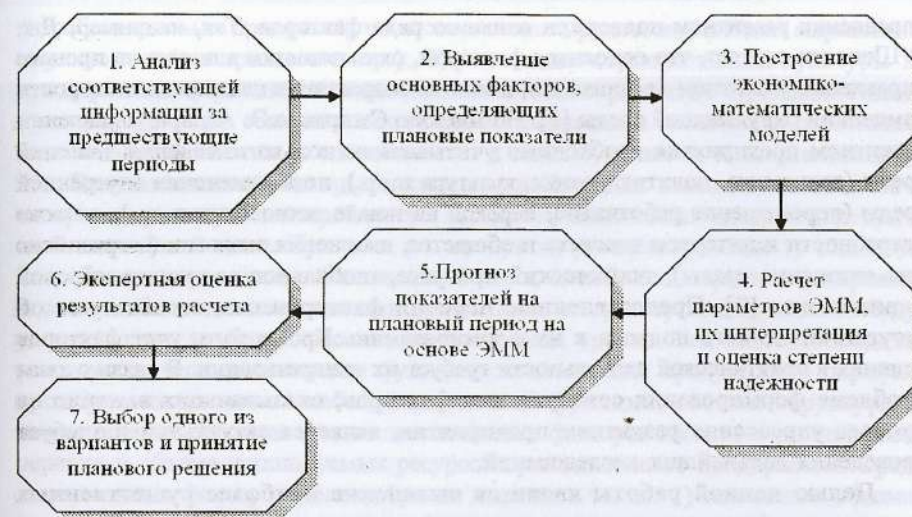


Рис. 2. Этапы планирования показателей при использовании экономико-математических моделей

Планирование торговли не может ограничиваться изучением хозяйственной деятельности и возможностей только самих торговых организаций. Необходимо также изучать экономику района деятельности торговой организации, без чего невозможно обоснованно планировать товарооборот, торговую сеть и другие показатели торговой деятельности. Для этого используются такие социально-экономические показатели, как производственный профиль района, численность и состав населения, транспортная доступность и т. д.

Комплексный характер планирования в торговле выражается в охвате всех сторон хозяйственной деятельности, максимального количества воздействующих на нее факторов, в отражении социально-экономической эффективности торговли.

Репка Д.А.

Научно-исследовательский центр индустриальных проблем развития НАН Украины

ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ ФАКТОРОВ ВЛИЯНИЯ НА ПРОЦЕСС УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИМ РАЗВИТИЕМ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Каждое промышленное предприятие в процессе своей жизнедеятельности решает задачу непрерывного организационно-экономического развития с целью обеспечения длительного существования на рынке, а также максимизации социально-экономического эффекта от своей деятельности. При этом процесс

де D – ставка депозитного відсотка, %
 $ПД\Phi\mathcal{O}_3$ – податок з доходів фізичних осіб у вигляді дивідендів, у долях одиниці.

Література:

1. Бочаров В.В., Леонтьев В.Е. Корпоративные финансы. – СПб.: Питер, 2004. – 592 с.
2. Бланк И.А. Торговый менеджмент. – 2-е изд., перераб. и доп. – К.: Эльга, Ника-Центр, 2004. – 784 с.
3. Закон України «Про податок з доходів фізичних осіб» // Відомості Верховної Ради України.. – 2003. - № 37.
4. Декрет Кабінету Міністрів України «Про прибутковий податок з громадян» // Відомості Верховної Ради України. – 1993. – № 10.
5. Закон України «Про оподаткування прибутку підприємств» // Відомості Верховної Ради України. – 1995. - № 4.

ЗМІСТ

ЕКОНОМІКА

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА

Аберніхіна І.Г. Підходи до класифікації ризиків, що характерні для сучасних промислових підприємств	3
Бабкин Д.А. Методические подходы к управлению собственным риском предприятия	5
Деренская Я.Н. Содержание процессов управления ресурсами проекта	11
Яцкевич И.В. Особенности развития малого и крупного предпринимательства на рынке телекоммуникационных услуг	14
Коробський Р.В. Використання нейромереживних моделей у системах податкового контролю підприємств вугільної галузі	16
Кравченко С.А. Функционирование сельскохозяйственных предприятий в период адаптации к рыночным условиям хозяйствования	18
Кравчук Т.В. Класифікація витрат за економічними елементами та статтями калькуляції	20
Луценко И.А., Луценко Н.И. Определение эффективности технологических операций, процессы которых описываются звеном запаздывания	22
Мазуркевич І.О. Дослідження взаємозв'язку видів, форм і методів відтворення основних засобів	25
Омаров Ш.А. Модель экономической диагностики деятельности предприятия	28
Петруха С.В., Смолюк Д.О., Колотуша М.М. "TQM" і "LEAN PRODUCTION" – найкращий засіб забезпечення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств	31
Пляскіна А.І. Визначення характеру споживчих товарів за законом попиту	34
Полозова Т.В., Гвоздева М.Ю. Методы планирования хозяйственной деятельности торгового предприятия	42
Репка Д.А. Формирование системы факторов влияния на процесс управления организационно-экономическим развитием промышленного предприятия	45
Смолітс С. Фактори формування інвестиційної політики підприємств торгівлі	48
Спіцина Н.М. Аналіз апаратного забезпечення системи інформаційного сервісу підприємств	50
Судакова О.И., Кулинич С.В. Методы экономической безопасности бизнеса	54
Тищенко Т.І. Розвиток інноваційних процесів на підприємстві	57
Ткаченко Н.М., Кучерук О.А. Аналіз стану і можливості інноваційного розвитку українських підприємств	60
Волгін В.В. Вартість нерозподіленого прибутку як джерела фінансування підприємств торгівлі	63

МАТЕРІАЛИ

I МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

“ПЕРЕДОВІ НАУКОВІ РОЗРОБКИ – '2006”

1-15 вересня 2006 року

Том 3 Економічні науки

Відповідальний редактор *Біла К.О.*
Технічний редактор *Косолапов О.В.*

Здано до друку 04.09.06. Підписано до друку 11.09.06.
Формат 60x84 1/16. Спосіб друку - різнограф.
Умов.друк.арк. 6,38. Тираж 300 прим.

Надруковано на поліграфічній базі видавництва “Наука і освіта”
Свідоцтво про внесення до Держреєстру ДК № 919 від 21.05.2002 р.
49000, м. Дніпропетровськ, вул. Бердянська, 61-Б, офіс 202
тел. (056) 370-13-13, (0562) 35-78-19, 34-29-61