

4. Клейнер Г.Б. и др. Предприятия в нестабильной экономической среде: риски, стратегии, безопасность / Под общ. ред. С.А. Панова. - М.: ОАО Изд-во «Экономика», 1997. - 288 с.
5. Мочерний С.В., Устинко О.А., Чоботар С.І. Основи підприємницької діяльності: Посібник. – К.: Видавничий центр „Академія”, 2001. – 280 с.

УДК 338.47

© Сироткіна О. М.

магістр

© Скловська Є. Г.

канд. техн. наук, доцент

ВИВЧЕННЯ МОЖЛИВОСТЕЙ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ РОБОТИ ПІДПРИЄМСТВ ГАЛУЗІ ЗВ'ЯЗКУ

Вступ. Зв'язок є однією з найважливіших галузей господарського комплексу країни, одним зі значних джерел забезпечення функціонування та зростання економіки держави. Сьогодні установлені об'єктивно існуючі закономірності, які кількісно пов'язують розвиток зв'язку будь-якої країни та її економічний розвиток.

Важливою складовою галузі зв'язку України є сфера телекомунікацій. В сучасних умовах її розвиток прискореними темпами розглядається як один із пріоритетних напрямів науково-технічного прогресу, як фактор підвищення життєвого рівня населення, забезпечення національної безпеки країни.

Разом з тим, за ступенем розвитку сфера телекомунікацій України значно поступається не тільки розвиненим країнам, а й країнам – найближчим сусідам. При цьому аналіз показує, що більшість проблем розвитку цієї сфери, особливо на регіональному рівні, пов'язана з недосконалістю існуючого механізму управління.

Постановка задачі. Метою дослідження є аналіз результатів виробничо-господарської діяльності і фінансового стану підприємства та пошук резервів та шляхів підвищення роботи підприємств галузі зв'язку.

Для досягнення поставленої мети необхідно розв'язати такі задачі:

- оцінка трудового потенціалу підприємства;
- оцінка обґрунтованості величини фонду заробітної плати;
- аналіз складу та структури фонду заробітної плати;
- аналіз собівартості продукції та динаміки її основних складових;
- деталізація комплексних показників собівартості продукції;
- визначення впливу об'єктивних та суб'єктивних чинників на обсяг наданих послуг та фінансові результати;
- оцінка якості роботи підприємства та використання можливостей збільшення обсягу наданих послуг, прибутку та рентабельності;
- розроблення методичних рекомендацій щодо підвищення ефективності роботи підприємств галузі зв'язку.

Методологія. Методологічну основу складають сукупність методів, прийомів та принципів аналізу виробничо-господарської діяльності та фінансового стану підприємства. Висновки та практичні рекомендації, викладені в даній роботі, ґрунтуються на використанні таких основних методів: порівняння, ланцюгових підстановок, абсолютних та відносних різниць. У дослідженні використовувалися теоретичні і практичні розробки з проблем ефективності роботи підприємств, опубліковані в науково-економічних виданнях.

Результати дослідження. Об'єктом дослідження є ЦЕЗ №5 м. Сміла Черкаської філії ВАТ “Укртелеком”.

Предметом дослідження є шляхи підвищення ефективності роботи підприємств галузі зв'язку.

На підставі проведеного аналізу результатів виробничо-господарської діяльності і фінансового стану ЦЕЗ №5 м. Сміла Черкаської філії ВАТ “Укртелеком” розроблений план заходів щодо підвищення ефективності роботи підприємства. Заходи щодо фінансового оздоровлення підприємства можна умовно розділити на блоки:

1. Виробнича діяльність;
2. Маркетинг;
3. Фінансова діяльність;
4. Управління персоналом.

Виробнича діяльність:

- розробка заходів щодо скорочення витрат, оптимізація витрат, згідно аналізу статей витрат - виявлення “центрів” витрат, тобто статей витрат, що дають найбільший питомий обсяг витрат;
- ревізія трудових договорів;

- ревізія господарських договорів. Організація тендерної комісії з висновку договорів з постачальниками й підрядниками;
- проведення інвентаризації основних фондів, у т.ч. будинків, споруджень, об'єктів соціальної й невиробничої сфер. Вирішення питання про оренду, реалізацію невикористовуваних виробничих будинків, споруджень, з метою економії комунальних витрат. Аналіз доцільності й ефективності вкладень в основні фонди;
- інвентаризація та аналіз виробничої затребуваності устаткування, автомобільної й іншої техніки, рішення питання заміни устаткування й техніки на більше економічне й високопродуктивне;
- впровадження нової техніки;
- підвищення якості надаваних послуг.

Маркетинг:

- виявлення "центрів" доходів, тобто статей доходів, що дають найбільші питомі обсяги доходів, а також найбільш рентабельні статті доходів;
- розробка комплексу заходів по збільшенню обсягу реалізації продукції. Особлива увага при розробці комплексу збільшенню обсягів реалізації в "центрах" доходів, проведення рекламної кампанії;
- підвищення привабливості, затребуваності послуг ЦЕЗ №5 м. Сміла Черкаської дирекції ВАТ "Укртелеком".

Фінансова діяльність :

- ревізія дебіторської заборгованості. Групування заборгованості за ступенем ліквідності. Виявлення заборгованості з низьким ступенем імовірності погашення, вирішення питання про списання простроченої заборгованості, розробка комплексу заходів (залежно від ступеня ліквідності) по зменшенню заборгованості з дебіторами;
- ревізія кредиторської заборгованості. Групування заборгованості за ступенем ліквідності. Виявлення простроченої заборгованості й вирішення питання про її списання, розробка комплексу заходів щодо погашення заборгованості. Для цього можлива реструктуризація заборгованості, особливо з давнім строком виникнення - розробка графіків погашення (з урахуванням наявності джерел погашення) з можливими відстрочками розрахунків і застосуванням дисконтів, що зменшують;
- ведення фінансового плану й строгої фінансової дисципліни.

Управління персоналом :

- аналіз ефективності існуючої організаційної структури управління, розробка заходів щодо її вдосконалювання;
- оптимізація чисельності персоналу;
- підвищення професійного рівня персоналу, для чого можливе проведення атестації персоналу. Ціль - формування професійної команди фахівців;
- курси підготовки персоналу;
- розробка положення про підвищення кваліфікації фахівців на курсах, семінарах. Розробка положення про одержання співробітниками середньо-спеціального й вищого утворення по профілю роботи;
- підвищення продуктивності праці - розробка положення про моральне й матеріальне стимулювання (виходячи з наявності фінансових джерел).

Висновок. Наукова новизна сформульованих і обґрунтованих у дослідженні основних положень, висновків та рекомендацій полягає у тому, що їхня сукупність являє обґрунтовану необхідність проведення аналізу виробничо-господарської діяльності та фінансового стану підприємства та пошук резервів та шляхів підвищення ефективності виробництва в галузі зв'язку, яка ще недостатньо вивчена. В дослідженні підкреслено особливість аналізу виробничо-господарської діяльності підприємства, що надає послуги та вивчено можливості підвищення ефективності роботи підприємств галузі зв'язку.

Для подальшого стабільного функціонування даному підприємству необхідно правильно і компетентно зрозуміти вимоги ринку, організувати виробництво конкурентоспроможної продукції, послуг, що користуються попитом, уміло здійснювати мотивацію висококваліфікованої творчої праці персоналу.

Отже, проведений аналіз виробничо-господарської діяльності та фінансового стану ЦЕЗ №5 м. Сміла Черкаської філії ВАТ "Укртелеком" та вивчені можливості підвищення ефективності роботи підприємств галузі зв'язку можуть бути використані для подальшого ефективного розвитку підприємств галузі зв'язку, що забезпечить стабільність в діяльності підприємств, зростання обсягів наданих послуг, удосконалення структури послуг, зниження собівартості, подальше вдосконалення якості послуг, що надаються населенню та організаціям, а також підвищення показників прибутку та рентабельності.

Література

1. Економіка підприємства: Підручник / За заг. ред. С.Ф. Покропивного. – Вид. 2-ге, перероб. та доп. – К.: КНЕУ, 2001. – 525 с.
2. Савицька Г.В., Економічний аналіз діяльності підприємства: Навч. посіб. – 2-ге вид., випр. і доп. – К.: Знання, 2005. – 662 с.
3. Фінанси підприємства: Підручник / Керівник авт. кол. і наук. ред. проф. А.М. Поддєрьогін. – 4-те вид., перероб. – К.: КНЕУ, 2002. – 571 с.
4. www.ukrtelecom.ua
5. www.cherkasy.ukrtelecom.ua
6. www.smila.cherkasy.ukrtelecom.ua

УДК 338 : 519.8: 633.1

© Складєвська П.Ю.

магістр

© Гальчинський Л.Ю.

канд. техн. наук, доцент

ВИВЧЕННЯ ДИНАМІКИ НАЦІОНАЛЬНОГО РИНКУ ЗЕРНА ЗА ДОПОМОГОЮ
МАКРОЕКОНОМІЧНОЇ МОДЕЛІ

Вступ. Математична модель ринку зерна являє собою отримане за допомогою математичних процедур відображення елементів, їх властивостей і відносин реально функціонуючої ринкової системи. Це відображення, реалізоване у вигляді комп'ютерної програми, стає досить потужним засобом, що заміщує реальний об'єкт, що дозволяє експериментувати не з реальною економічною системою, а з її математичним еквівалентом. Такий метод має цілий ряд переваг:

- 1) експериментування з віртуальним ринком на ЕОМ - операція у багато разів більш швидка, ніж з реальним;
- 2) стає можливим застосування ефективних математичних методів, за допомогою яких розв'язуються такі класи задач, які іншими способами вирішити не можна;
- 3) відсутні негативні суспільно значущі ефекти, які неминучі при експериментуванні з реальним ринком зерна в процесі створення системи державного регулювання. Проте для того, щоб скористатися перерахованими перевагами, необхідно мати в своєму розпорядженні не просто математичну модель ринку, а адекватну цьому ринку модель. Дана робота є першою спробою на вирішення цієї проблеми.

Постановка задачі. Ціль дослідження – побудова математичної моделі національного ринку зерна, призначеної для імітації прогнозних станів ринку в середньостроковій перспективі.

Методологія

При побудові моделі враховано, що на ринку діють наступні суб'єкти: виробник зерна; імпортер; експортер; переробник зерна; державний орган; кінцевий споживач переробленої продукції.

Як змінні економічного оточення моделі зернового ринку використовуються наступні величини: прогноз чисельності населення; прогноз світових цін імпортерських контрактів; прогноз світових цін експортерських контрактів; прогноз держзакупівель на спецспоживання; роздрібні ціни на продукцію переробки зерна; дотації виробнику зерна; імпортерські митні тарифи або імпортерські квоти.

Складовими моделі є рівняння матеріального та грошового балансу на ринку зерна, що відповідає методології побудови макроекономічних моделей.

Результати дослідження. Реалізація зерна виробником залежить від наявних запасів і ціни первинного ринку. Запишемо рівняння балансу зерна на ринку в країні:

$$Z(t+1) = Z(t) + P(t) + I(t) - E(t) - PER(t) - G(t), \quad (1)$$

де $Z(t+1)$, $Z(t)$, $P(t)$, $I(t)$, $E(t)$, $PER(t)$, $G(t)$ - запаси зерна на кінець наступного року, те ж попереднього, реалізація зерна виробником, імпортер і експортер зерна, закупівлі в переробку, держзакупівлі, відповідно.

$$P(t) = Z_T(t)(1 - e^{-\alpha C_1(t)(1+\beta(t))}), \quad (2)$$

де $Z_T(t)$ - пропозиція виробника при сприятливій ціновій обстановці.

$$Z_T(t) = Z_T(t-1) + k_T V(t) - P(t-1) \quad (3)$$