

6. Харчук В.Ю. Оцінювання ризику нововведень на підприємствах машинобудування / О.Є. Кузьмін, В.Ю. Харчук // Проблеми науки. – № 11. – 2009. – С. 34-41.

7. Charles W.L. Strategic management: An integrated approach / Charles W.L. Hill, Garet R. Jones. – Boston : Houghton Mifflin Company. 2002.

Чернобай Л.И., Харчук В.Ю., Харчук В.Ю. Особенности планирования риска нововведений в деятельности предприятий машиностроения

Рассмотрен вопрос развития теоретических положений процесса планирования риска нововведений на предприятиях машиностроения. На основе обобщения научной литературы, посвященной вопросу планирования, получено последующее развитие планирования риска нововведений и, на этой основе, выделены его особенности.

Ключевые слова: риск нововведений, планирования риска.

Chernobaj L.I., Kcharchuk V.Yu., Kcharchuk V.Yu. The singularities of novelty risk planning on machine-building enterprises

This article is devoted the development of theoretical statements of the process of planning novelty risk on machine-building enterprises. Relying on the generalization of literary sources devoted to the process of planning author developed recommendation for risk planning, and also the singularities was elaborated.

Keywords: novelty risk, risk planning.

УДК 330.567.28:330.322(477)

Доц. В.І. Блонська, канд. екон. наук;
магістрант Л.С. Россоловська – Львівська КА

МЕХАНІЗМ ВДОСКОНАЛЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ФОРМУВАННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Проаналізовано основні напрямки зі вдосконалення механізму формування прибутку підприємства ВАТ Калуський завод "Будмаш". Особливу увагу приділено таким ключовим моментам, як джерела формування прибутку, науково-технічний потенціал, точка беззбитковості та аналізу ефективності позареалізаційної діяльності. Наголошено на важливих аспектах, на які потрібно звернути увагу менеджменту підприємства у подальшому керівництві з метою покращення ефективності формування прибутку підприємства.

Ключові слова: прибуток, джерела формування прибутку, вдосконалення механізму формування прибутку.

Вступ. Прибуток – це кінцевий фінансовий результат господарської діяльності підприємства. Загальна економічна теорія визначає роль економіки так: "У реальній дійсності прибуток – кінцева мета і рушійний мотив товарного виробництва і ринкової економіки. Це головний стимул і основний показник ефективності будь-якого підприємства і фірми". Дійсно, важко переоцінити значення прибутку в загальній системі вартісних інструментів управління підприємством.

Керівнику будь-якого підприємства на практиці доводиться приймати безліч різноманітних управлінських рішень, кожне з яких стосується ціни, витрат підприємства, обсягу і структури реалізованої продукції, в остаточному підсумку все це позначається на фінансових результатах підприємства, тому розроблення ефективного механізму управління прибутком на підприємстві на сьогодні є одним із найактуальніших теоретичних і практичних завдань для фахівців у галузі економіки і фінансів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання формування прибутку, механізму його утворення на підприємствах різних форм власності досліджено у монографіях наших вчених [1]. Про економічну природу, сутність та значення, та джерела утворення прибутку йдеться у підручнику І.Н. Герчікова "Фінансовий менеджмент" [3, с. 57]. Питання прибутку, як результату ефективної діяльності підприємства, та механізм його формування розглянуто в підручнику А.Г. Нестеренка "Прибуток і рентабельність на торговому підприємстві" [4, с. 89].

Постановка завдання. Метою статті є визначення механізму вдосконалення ефективності формування прибутку ВАТ Калуський завод "Будмаш".

Виклад основного матеріалу. Максимізація прибутку – це стратегічна мета функціонування підприємств. Підприємців, які вклали кошти, цікавлять не конкретні проекти, а прибуток. Прибуток – це кінцева нагорода за ефективну працю і створення цінностей для споживачів. Прибуток є простим і зрозумілим критерієм для оцінювання ефективності господарських рішень і є головним критерієм вибору кращих рішень.

Для багатьох компаній забезпечення прибутковості – це основне завдання, що ставить перед собою вище керівництво компанії. Іноді як цільовий показник вибирають абсолютний показник прибутку, але найчастіше використовують відносні показники, такі як дохід на одну акцію, прибуток на інвестований капітал чи прибуток на акціонерний капітал. Цільові показники розраховують, зазвичай, на основі результатів колишньої діяльності й у зіставленні з показниками інших подібних компаній.

Проте, варто зазначити, що незважаючи на переважне використання показників прибутку для оцінювання успіху в бізнесі, їм характерні певні вади. По-перше, на практиці показниками прибутку менеджери можуть досить легко і просто маніпулювати з метою одержання фальсифікованих результатів. Найрізноманітніші, до того ж абсолютно законні, методи амортизаційного обліку, оцінки запасів, обліку витрат на дослідження і розробки, й особливо безліч варіантів реєстрації нових придбань можуть перетворити збитки за окремими статтями витрат у бухгалтерському обліку у великий звітний прибуток і навпаки. Таким чином, опубліковані цифри з прибутку можуть характеризувати дуже сумнівні результати діяльності.

Джерела утворення прибутку тісно пов'язані з основними видами прибутку: одним з джерел прибутку є реалізація продукції, робіт і послуг. У конкретному випадку основним джерелом прибутку ВАТ Калуський завод "Будмаш" є продаж продукції, а додатковими джерелами прибутку – перевезення вантажів автотранспортом по Україні до 15 т та здача в оренду бази відпочинку у Карпатах "Горянка" (с. Мислівка).

Для України основна продукція підприємства, а саме крани козлові електричні вантажопідйомністю від 5 до 16 т та крани мостові електричні однобалкові (кран-балки) вантажопідйомністю від 1 до 5 т є фактично унікальною, оскільки найближчі конкуренти перебувають у Росії. Проте такий вид продукції є й досить специфічним, і його ринок не такий уже й великий.

В умовах ринкової економіки прибуток є основою економічного та соціального розвитку підприємства. Саме завдяки отриманню прибутку підприємство має змогу купувати нове устаткування, приміщення, транспорт. Тобто тільки завдяки прибутку може відбуватись розширене відтворення. Основними чинниками зростання прибутку підприємства є: зростання реалізації продукції; зниження її собівартості; зменшення різноманітних витрат, утрат, збитків.

Зростання прибутку за рахунок зростання реалізації продукції. За період з 2007 по 2008 рр. виторг підприємства від реалізації продукції (крани, металоконструкції) збільшився на 6441 тис. грн або на 23,0 %. При цьому чистий виторг від реалізації зростає з 24774 тис. грн до 30565 тис. грн. Можна відзначити зростання інших операційних доходів з 5145 тис. грн до 13117 тис. грн. Таким чином ми можемо спостерігати стає зростання реалізації продукції в аналізованому періоді. Для зростання реалізації продукції потрібно також звернути увагу на можливості виходу на нові ринки, такі як Африканський континент та Азія, прикаспійський регіон. Оскільки продукція підприємства за якістю не поступається закордонним аналогам, а ціна на неї є привабливішою, то в небагатих країнах (таких, які тільки розпочали переводити свою економіку на новий технологічний рівень) вона матиме гарантований попит.

Зростання прибутку за рахунок зниження собівартості продукції. Собівартість продукції належить до вирішальних чинників, що впливають на прибуток підприємства. Зниження собівартості продукції має винятково важливе значення, оскільки дає змогу поліпшити підприємству свої конкурентні позиції на ринку. Основними шляхами зниження собівартості є скорочення тих витрат, які мають найбільшу питому вагу у її структурі.

Зростання прибутку за рахунок зниження різноманітних витрат, втрат, збитків. З метою зниження ризику різноманітних позареалізаційних втрат, таких як невиконання партнерами своїх зобов'язань, прострочення термінів оплати за відвантажену продукцію (підприємство має декілька надійних партнерів, з якими воно давно співпрацює і відпускає їм продукцію без передоплати) тощо на підприємстві життєво необхідним є створення власної фінансово-юридичної служби, яка буде займатися фінансовою та юридичною експертизою контрактів, захистом інтересів підприємства в господарських судах, питаннями страхування на випадок стихійних лих і техногенних катастроф тощо. Це дасть змогу у майбутньому уникнути різкого погіршення фінансового положення підприємства через зазначені причини.

Висновок. Отже, після виконаного аналізу механізму формування прибутку можна впевнено стверджувати, що за чіткого планування діяльності підприємства ВАТ Калуський завод "Будмаш" з використанням сучасного механізму, спрямованого на формування прибутку, насамперед потрібно звернути увагу на такі аспекти:

1. Освоєння нових ринків, проте при цьому необхідно докласти всіх зусиль, щоб не втратити постійних клієнтів.
2. Постійне впровадження нових наукових розробок і підтримання продукції в конкурентоспроможному стані.

3. Проведення кадрової політики стимулювання працівників, з метою недопущення відтоку кваліфікованих кадрів.
4. На підприємстві, передусім, потрібно дотримуватися високої виконавчої дисципліни, а також укладених договорів на виконання робіт.
5. Необхідно більше уваги приділяти підвищенню швидкості руху обігових коштів, скороченню усіх видів запасів, домагатися максимально швидкого просування готових виробів від виробника до споживача.
6. Скорочення витрат на виробництво можна досягти внаслідок підвищення рівня продуктивності праці, економічного використання сировини, матеріалів, палива, електроенергії, устаткування.

Власне кажучи показник прибутку органічно не може використовуватися як об'єктивний критерій перспективності бізнесу. Прибуток, як і відносні показники типу прибутку на інвестований капітал, вимірюють результати минулої діяльності компанії, але не її майбутній потенціал. Концентрація зусиль на прибутковості як на першорядній меті, неминуче породжує особливий стиль керівництва, орієнтованого на короткотерміновий успіх, що готовий пожертвувати довготерміновою конкурентоспроможністю компанії. Менеджери знають, як можна без особливих труднощів підвищити поточні доходи шляхом скорочення витрат, зниження витрат на розробку нового продукту і підтримки товарної марки, обмеження інвестицій. Насправді ж більшість таких програм з поліпшення прибутковості не що інше, як розбазарювання активів компанії.

Таким чином, досліджувана проблема є досить актуальною і потребує подальшого вивчення, оскільки відсутність дієвого аналізу прибутків та причин виникнення збитків може призвести до сумних наслідків чи навіть поставити під загрозу саме існування підприємства.

Література

1. **Финансы** предприятия : пособие для бизнесменов, финансистов и студентов. – Харьков "Консульт", 2007. – 236 с.
2. **Вахрин П.И.** Финансы : учебник. – 3-е изд., [перераб. и доп.]. – М. : Изд-во "Маркетинг", 2003. – 340 с.
3. **Зубко Н.М.** Экономическая теория / Н.М. Зубко. – Мн. : НТЦ "АПИ", 2007. – 311 с.
4. **Основи економічної теорії**: політекономічний аспект : підручник / відп. ред. Г.Н. Климко. – 4-те вид., [перероб. і доп.]. – К. : Вид-во "Знання-Прес", 2002. – 615 с.
5. **Примак Т.О.** Економіка підприємства : навч. посібн. / Т.О. Примак. – 3-тє вид., [перероб. і доп.]. – К. : Вид-во "Вікар", 2003. – 219 с.
6. **Савицька Г.В.** Економічний аналіз діяльності підприємства : навч. посібн. / Г.В. Савицька. – 2-ге вид., [випр. і доп.]. – К. : Вид-во "Знання", 2005. – 662 с.

Блонская В.И., Россоловская Л.С. Механизм совершенствования эффективности формирования прибыли предприятия

Проанализированы основные направления по совершенствованию механизма формирования прибыли предприятия ОАО Калушский завод "Будмаш". Особое внимание уделено таким ключевым моментам, как источники формирования прибыли, научно-технический потенциал, точка безубыточности и анализа эффективности внереализационной деятельности. Указано на важные аспекты, на которые необходимо обратить внимание менеджмента предприятия при дальнейшем руководстве с целью улучшения эффективности формирования прибыли предприятия.

Ключевые слова: прибыль, источники формирования прибыли, совершенствование механизма формирования прибыли.

Blonska V.I., Rossolovska L.S. Areas to improve the efficiency of the formation of profits.

The article discusses the main directions to improve their bottom OAO Kalush plant Budmash. Particular attention is paid to such key moments as the source of the formation of profit, scientific and technical potential, break-even point analysis and extraordinary activities. Indicated on the important aspects that need attention for future management of the enterprise management to improve their bottom line business.

Keywords: income, income source formation, improving the formation mechanism of income.

УДК 339.562.008:692.41

**Доц. А.М. Вічевич, канд. екон. наук;
магістрант А.В. Павлюк – НЛТУ України, м. Львів**

**ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЛАНЦЮГОМ
ІМПОРТНОГО ПОСТАЧАННЯ**

На прикладі ТЗОВ "ДАХЦЕНТР УРСУС" запропоновану схему і розглянуто методичні підходи до формування управління ланцюгом імпортного постачання на основі системного підходу та урахування аутсорсингових заходів. Їхнє запровадження дасть змогу ТЗОВ "ДАХЦЕНТР УРСУС" значно знизити трудомісткість і скоротити витрати на експлуатацію інформаційних систем, сконцентрувати увагу на основних бізнес-процесах.

Зовнішньоекономічна діяльність є невід'ємною частиною економіки будь-якої країни. Традиційно пріоритетним напрямом зовнішньоекономічної діяльності вважають експорт, оскільки він забезпечує надходження іноземної валюти в країну. Водночас, останнім часом простежується розширення впливу на економіку України імпортних операцій як складника зовнішньоекономічної діяльності.

Досвід розвинених країн у сфері підвищення ефективності матеріального виробництва свідчить про те, що одним із основних методів зміцнення позицій на ринку є використання концепції логістики [1, 2]. Сучасні методи підвищення ефективності управління матеріальними потоками мають практичний інтерес для української економіки, їхнє використання дає змогу підприємствам ефективно діяти на внутрішньому і на зовнішньому ринках.

За останні роки в Україні швидкими темпами розвивається ринок покрівельних матеріалів, що призвело до істотного зростання імпорту. Незважаючи на зниження обсягів будівництва, попит на якісну імпортну будівельну продукцію залишається високим, оскільки конкуренції з боку українських виробників майже немає. Тому планування, організування, управління і регулювання руху покрівельних матеріалів у часі та просторі від закордонного виробника до українського споживача залишаються актуальними.

За умов, коли виробництво організовано за кордоном, українська комерційно-посередницька фірма здійснює операції з постачання та збуту імпортованого товару на території власної країни. Ця система має зворотні зв'язки й обмеження. Це дослідження охоплює лише посередницькі функції, тобто розглядає підсистему постачання і збуту як систему, яка складається із сукупності взаємопов'язаних підсистем, а саме: опрацювання замовлення, об-