

- контроль за подобными энергоинновационными процессами должны осуществлять специальные организации, которые желательно создавать при исполкомах местной исполнительной власти на хозрасчетной основе с осуществлением мер по стимулированию хозяйственной деятельности согласно Закона Украины по энергосбережению. Их создание позволит оперативно решать вопросы реконструкции и переоснащения производств и хозяйств Крыма с наименьшими энергетическими затратами и сбалансировать потребности с возможностями добычи и закупки энергоносителей, что обеспечит конкурентоспособность многих местных видов продукции и стабильность экономического развития региона;
- необходимо повысить качество проведения экспертизы по вопросам энергосбережения проектов и схем размещения и развития производственных сил в регионе, энерготехнологических частей технико-экономического обоснования и проектов строительства новых и расширения, реконструкции, технического перевооружения, модернизации действующих объектов и предприятий рекреационной сферы.

Источники и литература

1. Распоряжение Совета Министров АРК от 12.07.02 №329-Р «О концепции развития курортно-рекреационного комплекса АРК до 2010 года». Сборник нормативно-правовых актов АРК. – Издательство ВС АРК, 2002. – №7. – 1831с.
2. Ревазов М.А., Персиц В.З. Экономика природопользования: Учеб. для вузов/ – М.: Недра, 1992. – 283 с.
3. Чепурных Н.В., Новоселов А.П. Планирование и прогнозирование природопользования: Учебное пособие. – М.: Интер-пракс, 1998. – 245с.
4. Апатова Н.В. Концепция разработки эколого-экономической модели региона//Экономика Крыма. – 2002. – №5.– 158с.
5. Министр курортов и туризма АРК А.Таряник: «Отчет о деятельности туристских организаций» по Автономной Республике Крым за 2 полугодие 2003 года»// Газета "ТЕРРА ТАВРИКА". – 2003. – № 13.– 25с.

Мелешко С.Г.

АНАЛИЗ ПРИБЫЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ АРК И ПУТИ ЕЁ ДОСТИЖЕНИЯ

Введение. Любое конкурентное предприятие желает получать за свою деятельность вознаграждение. Затрачивая свои усилия, вкладывая ресурсы (как материальные, так и нематериальные), реализуя знания и демонстрируя навыки и умения, оно стремится окупить свои расходы и получить долгожданную прибыль. Проблема формирования и получения прибыли – одна из важнейших в развитии рыночной экономики. Она является источником образования фондов развития производства предприятий в частности и общества в целом. Поэтому стремление к получению достаточного количества прибыли – это, по сути, стремление к совершенствованию производства, росту производительности труда и снижению на этой основе себестоимости продукции.

Постановка проблемы. Каждый субъект предпринимательской деятельности должен определить общую философию развития, т.е. свою генеральную стратегию; должен обратить внимание не только на сферы вложения собственного капитала, но и на необходимость освоения новых рынков, возможные перспективы дальнейшего развития производства [1, с.91].

Прибыль представляет собой конечный финансовый результат деятельности любого предприятия как субъекта хозяйствования, поэтому вне зависимости от вида деятельности или сферы функционирования необходимо уделять огромное внимание вопросу формирования и дальнейшего распределения прибылей предприятий [2, с.15].

Анализ последних исследований и публикаций. В современной отечественной и зарубежной литературе многие авторы рассматривали в своих исследованиях вопросы, касающиеся прибыльности предприятий. Однако среди экономистов ещё не сформировалось единое мнение относительно выяснения сущности, механизма образования и источника прибыли в условиях рыночной экономики. Прибыль изучалась такими экономистами как: Кривицкой О.Р., Ищенко Е. и др.

Кривицкая О.Р., изучая данную проблему, акцентировала своё внимание на планировании прибыли; охарактеризовала этапы стратегического управления при условии, что генеральной целью является получение достаточного количества прибыли, обеспечивающее безубыточную деятельность предприятия [3, с. 138].

Как критерий эффективности деятельности субъектов хозяйствования прибыль была рассмотрена Е. Ищенко. Экономист выделил два возможных варианта получения прибыли: максимизация либо лимитирование, при этом определив как преимущества, так и недостатки данных способов планирования основного финансового результата [1, с. 92].

Несмотря на то, что проблеме формирования прибыли предприятий уделялось огромное внимание в работах многих экономистов, нерешённым остаётся вопрос диагностики прибыльности предприятий, функционирующих на территории Украины в целом и в отдельности по регионам, а также её планирования.

Цель данного исследования – выявление прибыльных и убыточных предприятий, осуществляющих свою деятельность в АРК, и определение наилучших способов и вариантов получения финансовых результатов, обеспечивающих безубыточное их функционирование.

Задачами статьи являются:

- определение влияния количества полученной прибыли на дальнейшую деятельность субъектов хозяйствования;
- выявление внутренних и внешних факторов, влияющих на процесс планирования на предприятиях региона.

Изложение основного материала. Основная цель функционирования любого коммерческого предприятия – получение прибыли за счёт удовлетворения потребностей потребителей путём производства и реализации продукции и оказания услуг. Необходимо отметить, что не всякая деятельность может принести максимум прибыли, не любой предприниматель, решивший заняться бизнесом, сможет «удержаться на плаву». Очень многое зависит не только от усилий руководства предприятия, а и от руководства страны, выражающихся в государственной поддержке предпринимательства и государственном регулировании.

Обратим внимание на долю убыточных и прибыльных предприятий в целом по отраслям в АРК. В целом по региону следует отметить, что наибольшую долю отрицательного результата от обычной деятельности (убытков) имеют такие экономические виды деятельности как: строительство (35,6%), ресторанный бизнес (36,9%), предприятия транспортного хозяйства и связи (35,7%), промышленность (39,6%) [4, с.12]. Кроме того, даже те отрасли, которые дали региону saldo прибыли (т.е. были экономически выгодными для Крыма), имеют огромное число убыточных предприятий; и только за счёт активной работы отдельных фирм эти убытки покрываются, в бюджет имеет место положительное saldo, другими словами – прибыль (табл. 1).

Таблица 1. Финансовые результаты от обычной деятельности до налогообложения по видам экономической деятельности в АРК за 2005 г. (тыс. грн.)

	Финансовый результат (saldo)	Предприятия, получившие прибыль		Предприятия, получившие убыток	
		% к общему количеству предприятий	Финансовый результат	% к общему количеству предприятий	Финансовый результат
Всего	605620,1	65,0	1443018,5	35,0	837398,4
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	354500,9	63,2	460902,2	36,8	106401,3
Промышленность	281391,8	60,4	525941,8	39,6	244550,0
Строительство	-2336,5	64,4	73050,9	35,6	75387,4
Торговля, торговля транспортными средствами; услуги по ремонту	12731,4	70,7	152823,9	29,3	140092,5
Отели и рестораны	-16318,1	63,1	18687,5	36,9	35005,6
Транспорт и связь	-38407,2	64,3	61892,6	35,7	100299,8
Финансовая деятельность	4943,8	62,9	8234,8	37,1	3291,0
Операции с недвижимостью	-3440,9	61,2	82175,5	38,8	85616,4
Коллективные, общественные и личные услуги	6402,8	63,2	17565,4	36,8	11162,6

Также следует отметить и то, что предприятия не всех форм собственности, осуществляющие свою деятельность на территории Крыма, получают прибыль. Значительные объемы прибыли приходятся на предприятия частной формы собственности (641,3 млн. грн.), а убытки несут государственной (22,8 млн. грн.) и коммунальной (21,4 млн. грн.). Это следует учитывать при анализе, чтобы, начиная бизнес, предприниматель знал, какое предприятие ему выгоднее открыть. Но правительственная поддержка – это лишь своего рода помощь существующим и начинающим предпринимателям. Основная нагрузка, конечно же, ложится на плечи руководства предприятия. На уже существующим предприятиям гораздо легче справиться с неудачами, легче пережить потерю доходов, на новом, только созданным предприятиям это гораздо сложнее. Начинающему предпринимателю необходимо иметь навыки и умения опытного руководителя, и деловую хватку настоящего стратега, и действовать путём правильного чёткого долгосрочного стратегического планирования.

Наиболее важным в процессе планирования дальнейшего развития предприятия является финансовая стратегия, которая включает в себя определение конечных финансовых результатов и процесс определения прибыльности или убыточности предприятия по ним. Для многих компаний обеспечение прибыльности – это первостепенная задача, которую ставит перед собой высшее руководство компании. Однако при планировании эффективности деятельности предприятия, необходимо обратить внимание и на путь получения конечного финансового результата, а именно: максимизацию прибыли или её лимитирование [1, с. 90–91].

Обычно, максимизация прибыли является главной целью деятельности практически любой организации, т.к. предприятие хочет получить много прибыли, покрыв полностью при этом свои затраты. Однако, выбирая путь максимизации прибыли, предприниматель может не учесть фактор риска. Ведь чем выше уровень достигаемой прибыли, тем выше финансовый риск. Кроме того, для фирм, занимающих или желающих занять монопольное положение на рынке, устремление к максимальной прибыли может обернуться введением различного рода ограничительных мер со стороны государства, которых можно избежать при

более осторожной ценовой политике. Решая данную проблему, предприятие может выбрать другой вариант достижения прибыли – путём её лимитирования. Данная стратегия или план может помочь избежать появления новых конкурентов, т.к. предприятие не будет стремиться повысить свои цены для увеличения прибыли в дальнейшем, а будет получать достаточную прибыль для ведения бизнеса, при этом, не привлекая «чужих глаз».

Выводы. Таким образом, прибыль – это основной финансовый результат, характеризующий деятельность предприятия, показывающий уровень процветания и востребования его продукции потребителями. В АРК снижается процент убыточных предприятий, однако убыточные организации существуют, и это является проблемой регионального масштаба. В целях решения данной проблемы и сокращения доли непривычных предприятий необходимы соответствующие изменения в законодательство страны, а также непосредственная помощь со стороны правительства убыточным предприятиям (в виде дополнительных финансовых средств на развитие и подъём производства). Отрицательная динамика финансовых результатов свидетельствует о необходимости регулирования процессов хозяйствования как руководителем предприятия, так и государством. Все отрасли не могут быть лидирующими в экономике региона, однако все должны приносить прибыли. К этому необходимо стремиться. Прибыль как основной критерий успешности функционирования предприятия должна планироваться в начале отчётного периода, должна выбираться соответствующая правильная методика её получения; прибыльность должна быть спланирована, а убыточность предупреждена руководящим звеном предприятия. Только при таких условиях количество прибыльных предприятий в регионе и в стране в целом будет увеличиваться.

Источники и литература

1. Ищенко Е. Прибыль как критерий эффективности функционирования предприятия // Экономист. – 2005. – №8. – С. 90–92.
2. Биконя С.Ф. Теорія монопольного прибутку в умовах трансформаційних змін в економіці //Актуальні проблеми економіки. – 2005. – №4 – С. 3–16.
3. Кривицька О.Р. Планування прибутку підприємства при визначенні стратегії його розвитку //Фінанси України. – 2005. – №3 – С. 138–146.
4. Финансовые результаты предприятий и организаций АРК за 2005 год //Госкомстат Украины. Главное управление статистики в АРК. – Симферополь. – 2005. – С. 12-24.

Мешкова А.А.

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ВЛОЖЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ В ПЕРСОНАЛ ПРЕДПРИЯТИЯ

Инвестиции в персонал – одна из наиболее актуальных, нерешённых проблем ведения бизнеса в трансформирующейся экономике Украины. Именно эта проблема и является предметом исследования при подготовке данной научной статьи.

В современном обществе уровень развития и доступности достижений техники и технологий стал настолько высоким, что только за их счёт выиграть в конкурентной борьбе на рынке невозможно. Требуется умелое использование более мощного, перспективного и эффективного ресурса, каковым может быть только человек с его творческим и физическим потенциалом, способностью не только к воспроизводству своей рабочей силы, но и к саморазвитию.

Человеческий ресурс является ключевым, так как именно персонал и, в частности, менеджеры запускают в действие и используют другие ресурсы. Фактически, человеческий капитал является основополагающим коммерческим активом, благодаря которому компания может получить прибыль или увеличить стоимость своих активов. Но с другой стороны человеческий ресурс – наиболее инерционный, медленно изменяющийся по сравнению с другими (финансовыми, материальными, информационными, технологическими и т.п.), что объясняется длительностью процессов профессионального отбора, адаптации и развития и, следовательно, невозможностью эффективного включения его в отлаженную деятельность фирмы сразу же после покупки [2, с.58]. Следовательно, он нуждается в профессиональной ориентации, адаптации, обучении, что должно рассматриваться руководителем не как дополнительные затраты и лишние „мёртвые” расходы, а как необходимые и окупаемые инвестиции в персонал компании.

Постановка проблемы. Целью данной научной статьи является изучение проблемы оценки эффективности инвестиций, которые необходимо вложить в человеческий капитал.

Отсюда задачами при написании данной статьи являются:

- расчет эффективности вложения инвестиций в персонал на основе методики Дж. Филиппса;
- адаптация методики Дж. Филиппса к предприятию ОАО „СКЗ им. 1 Мая”;
- расчет показателя ROI для предприятия ОАО „СКЗ им. 1 Мая”.

Формирование человеческого капитала – это процесс создания производительных способностей человека с помощью инвестиций в конкретные процессы его жизнедеятельности. При этом инвестирование осуществляется двояко: как вложение финансовых средств и ресурсов так и затраты времени и силы, т.е. как определенные виды человеческой деятельности [1, с.106].

Инвестиции в человеческий капитал (Human Capital Development) – это развитие ценных для бизнеса