

Даний вид обліку повинен відображати динаміку процесу виготовлення продукції, як в цілому, так і на різних етапах її виробництва. Дані оперативного обліку, що використовуються даним керівником при ухваленні рішень, дозволяють гнучко реагувати на потреби замовників і здійснювати тактичне управління виробництвом. Мета тактичного управління виробництвом полягає в забезпеченні випуску запитаної продукції при мінімальних витратах на її виготовлення [6, с.371].

Застосування даної моделі при управлінні виробництвом дозволяє забезпечити постійну орієнтацію на споживача, яку можна відобразити в наступному принципі: „Виробляйте те, що потрібне споживачу, а не намагайтеся продати йому те, що вам вдалося провести” [7, с.184]. Цей принцип виражає найважливішу мету підприємства, від реалізації якій сьогодні залежить його існування.

**Висновки.** Таким чином, запропонована модель управління виробництвом на основі реалізації пропонуваного заходу є не тільки умовою виживання підприємств на ринку, але і заставою інтенсивного розвитку його господарської системи в цілому. При цьому слід зазначити наступне:

1. Вдосконалення структурної організації виробництва є однією з обов'язкових умов, без виконання якої неможливо створити модель ефективного управління виробництвом. Найефективнішою структурою виробництва є змішана структура, застосування якої дозволяє забезпечити зниження собівартості продукції, що випускається. Це, у свою чергу, є однією з головних умов підвищення конкурентоспроможності підприємства в сучасних умовах господарювання.

2. Визначення вищої ланки управління виробництвом, встановлення оптимальної взаємодії між керівниками дозволяє забезпечити стійкі зв'язки в рамках системи управління виробництвом.

3. Побудова системи управління виробництвом на основі запропонованої моделі адекватного реагування виробництва на зміни ринкових потреб дозволить забезпечити тісний зв'язок маркетингу і виробництва, а також ефективне функціонування промислового виробництва в умовах ринкових відносин.

Результати проведеного дослідження показують перспективу подальших досліджень в цьому напрямі. Необхідно вирішити питання про те, яким чином модель адекватного реагування виробництва на зміни ринкових потреб повинна бути вбудованою в систему управління підприємством і який у такому разі повинна бути стратегія керівника підприємства.

#### Джерела та література

1. Лафта Дж. К. Эффективность менеджмента организации: Учеб. пособие. – М.: Русская Деловая Литература, 1999. – 320 с.
2. Семенов А.Г. Класифікація стратегічних методів підвищення ефективності виробництва // Держава та регіони. – 2006. - №3. – С. 277-281.
3. Чумаченко М.Г. Організація виробництва забезпечує його ефективність // Економіка промисловості. – 2005. - №1. – С. 192-193.
4. Голубков Е.П. Планирование маркетинга // Маркетинг в России и за рубежом. - №5. - 2002. – С. 125-143.
5. Кревенс Д. Стратегический маркетинг: Пер. с англ. – Вильямс, 2003. – 742 с.
6. Промышленный маркетинг / Под общей редакцией Пилюшенко В.Л., Раффилда Ш. – Донецк: ДонГАУ, изд.-во „ВИК”, 2003. – 538 с.
7. Фатхутдинов Р.А. Производственный менеджмент: Учебное пособие.- 2-е изд. - М.: ЗАО „Интел – Синтез”, 2000. - 464 с.

#### Жирова И.В.

### АНАЛИЗ ПРИБЫЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ АВТОНОМНОЙ РЕСПУБЛИКИ КРЫМ И ПУТИ ЕЁ ДОСТИЖЕНИЯ

Введение. В условиях развития рыночных отношений, характеризующихся своей динамичностью, хозяйствующие субъекты независимо от формы собственности сами планируют свою деятельность и перспективы развития исходя из разработанных ими производственных и социальных задач, спроса и предложения товаров и услуг. Затрачивая свои усилия, применяя свои знания, умения, навыки, вкладывая свои средства на приобретение материальных и нематериальных ресурсов предприниматель стремится окупить свои расходы и желает получить положительный экономический эффект от своей деятельности, в виде абсолютного показателя – прибыли.

Постановка проблемы. Одной из наиболее главных задач на любом предприятии является проблема формирования и получения прибыли. Она является основным показателем оценки эффективности хозяйственной деятельности, так как в ней сосредотачиваются все доходы, расходы, потери, обобщаются результаты хозяйствования. Это произведенный и обязательно реализованный прибавочный продукт, который создается на всех стадиях воспроизводственного цикла, но свою специфическую форму получает на стадии реализации. Прибыль является основным источником пополнения фондов накопления, инвестиций, стимулирования труда, производственного и социального развития предприятия, роста его имущества, собственного капитала и др.

Прибыль отражает положительный финансовый результат. Стремление к получению прибыли ориентирует товаропроизводителей на увеличение объема производства продукции, снижению затрат. Она сиг-

нализирует, где можно добиться наибольшего прироста стоимости, что создает стимул для инвестирования в эти сферы.

Принимая во внимание выше сказанное, на каждом предприятии, вне зависимости от вида деятельности или сферы функционирования, необходимо уделять огромное внимание вопросу формирования и дальнейшего распределения прибыли предприятия.

Анализ последних исследований и публикаций. В современной отечественной и зарубежной литературе многие авторы рассматривают в своих исследованиях вопросы, касающиеся прибыльности предприятий. Однако на данный момент ещё не сформировалось единое мнение относительно выяснения сущности, механизма образования и источника прибыли в условиях рыночной экономики. Показатель прибыли исследовался такими экономистами как: Карниев В.Л., Павлышенко М., Кривицкая О.Р., Ищенко Е. и др.

Так, например, изучая данную проблему, Кривицкая О.Р., акцентировала внимание на планировании прибыли; охарактеризовала этапы стратегического управления при условии, что главной целью является получение такого объёма прибыли, которое обеспечит безубыточную деятельность предприятия [3, с.138].

Е.Ищенко в своей работе, рассматривает прибыль как критерий эффективности деятельности субъектов хозяйствования. Он выделяет два основных направления получения прибыли – максимизация и лимитирование, а также выделяет основные недостатки и преимущества данных способов планирования основного финансового результата.

Несмотря на то, что проблеме формирования прибыли на предприятии уделяется огромное влияние в работах многих экономистов, нерешенным остается вопрос диагностики прибыльности предприятий, функционирующих на территории Украины в целом и в отдельности по регионам.

Целью данного исследования является обработка данных предприятий осуществляющих свою деятельность на территории АР Крым, для определения основных направлений деятельности прибыльных и убыточных предприятий и выявления наилучших способов получения высоких финансовых результатов, обеспечивающих их безубыточное функционирование.

Изложение основного материала. Функционирование предприятия любой организационно-правовой формы, в-первую очередь, определяется его способностью создавать прибыль, т.е. показателем, ради которого и создается предприятие. Показатели финансовых результатов (прибыли) характеризуют абсолютную эффективность хозяйствования предприятия по всем направлениям его деятельности: производственной, сбытовой, снабженческой финансовой и инвестиционной. Они составляют основу экономического развития и укрепления его финансовых отношений со всеми участниками коммерческого дела.

Следует отметить, что не всякая деятельность приносит максимальную прибыль также как и не всякий руководитель может привести предприятие к процветанию, благополучию и высоким финансовым показателям. Очень многое зависит не только от усилий руководства предприятия, но и от руководства страны, выражающихся в государственной поддержке предпринимательства и государственном регулировании.

Не последнюю роль в успешной деятельности фирмы играет также информационный аспект. В настоящее время в Украине предприниматели, которые решили открыть свое дело остаются в неведении будет ли прибыльным данный вид деятельности или нет, рентабельно или нет производить тот или иной вид продукции. Начиная свою работу, они не имеют возможности проанализировать данные о работе других предприятий и избежать допущенных другими ошибок, им остается руководствоваться своей интуицией, личным опытом и имеющимися связями. Проблема недостатка информации о прибыльных и убыточных предприятиях стоит очень остро. Данные, предоставляемые в органы статистики действующими хозяйствующими субъектами, зачастую не соответствуют действительности, это связано с нежеланием раскрывать свое истинное положение на рынке из-за налогообложения прибыли, а так - же из-за нежелания иметь дополнительных конкурентов в своем бизнесе.

Так, например, по данным Главного управления статистики в АРКрым за 2005год наибольшую долю отрицательного результата от обычной деятельности (среди предприятий своей отрасли) получили такие экономические виды деятельности как: ресторанный бизнес (36,9%), транспорт и связь (35,7%), операции с недвижимостью (38,8%), и строительство (35,6%). Но так ли это на самом деле или нет? Нам остается только верить, что эти цифры действительно являются достоверными.

Кроме того, в тех отраслях, которые по статистическим данным, дали региону более высокое положительное сальдо (т.е. были экономически выгодными для Крыма и дали ему финансовую поддержку), также имеют большое число убыточных предприятий, эти убытки перед бюджетом перекрываются за счет активной положительной работы остальных предприятий (Табл.1, [4, с.12]).

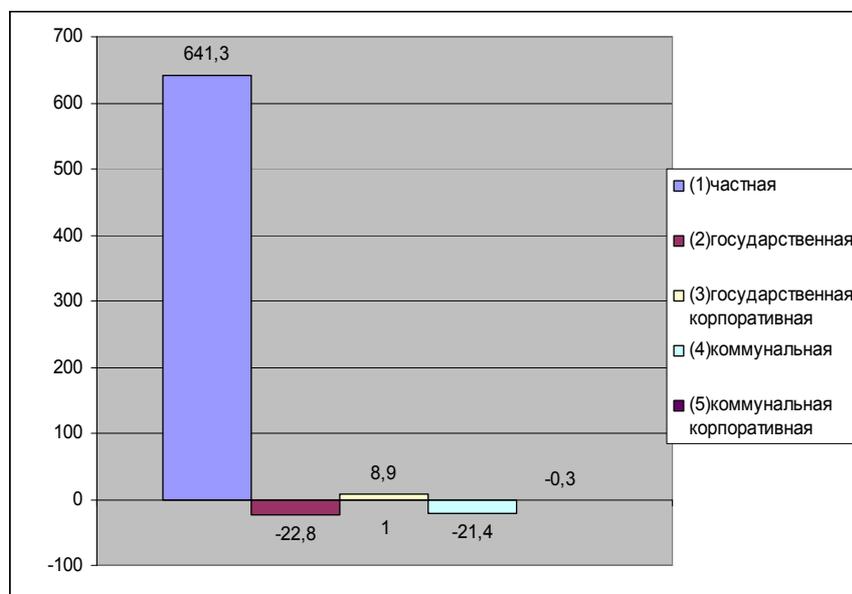
Необходимо также отметить зависимость величины прибыли от формы собственности. Так, например, значительные доли прибыли приходятся на предприятия частной формы собственности (641,3 млн. грн.). Наиболее убыточными по этому признаку являются предприятия государственной (-22,8 млн.грн.) и коммунальной(-21,4 млн.грн.) форм собственности. Это следует отмечать при анализе, чтобы при желании начать бизнес предприниматель знал, какое предприятие ему выгоднее открыть; а государство в свою очередь должно осуществлять поддержку других предприятий и организаций, тем более что государственные предприятия работают на благо самого государства (Рис.1, [4, с.12]).

У всех, без исключения, предприятий вне зависимости от срока существования и работы на рынке возникают различного рода проблемы, которые легко решаются, если руководство предприятия работает слаженно и эффективно. Менее успешны в этом, конечно же, начинающие предприниматели. Так для того, чтобы старт новой фирмы был успешным, руководитель в первую очередь должен обладать деловой хваткой настоящего стратега, иметь знания и навыки работы в этой области и обладать хорошими организатор-

скими способностями для руководства подчиненными. Для дальнейшей результативной деятельности на предприятии должен быть разработан чёткий, долгосрочный стратегический план.

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

	Финансовый результат (сальдо)	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
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



**Рис. 1.** Финансовые результаты от обычной деятельности до налогообложения по видам экономической деятельности за 2005 год (млн.грн.).

берут достижение максимальных показателей прибыли при полном покрытии своих затрат, однако выбирая этот путь предприниматель уменьшает разрыв между высокой прибылью и банкротством, так как увеличивая уровень достигаемой прибыли он одновременно увеличивает и финансовые риски. Кроме того, данный путь не подходит для фирм, занимающих или желающих занять монопольное положение на рынке. Для них 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 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».

Таким образом, подводя итог выше сказанному, следует отметить, что прибыль является основным финансовым результатом, характеризующим деятельность предприятия, показывающим уровень процветания и востребованности его продукции потребителями. В АПК процент убыточных предприятий снижается, однако такие организации существуют, и это является проблемой регионального масштаба. В целях решения данной проблемы необходимо внести изменения в законодательство страны. Обеспечить непосредственную помощь со стороны правительства убыточным, но при этом жизненно необходимым для общества предприятиям (в виде дополнительных финансовых средств на развитие и подъём производства). Отрицательная динамика финансовых результатов свидетельствует о необходимости регулирования процессов хозяйственно-

В процессе планирования развития, главной является именно финансовая стратегия, которая включает в себя определение конечных финансовых результатов и процесс определения прибыльности и 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 также обратить внимание и на путь получения конечного финансового результата, а именно : её максимизация или лимитирование [2,с.90-91].

Конечно же, практически все действующие предприятия за основу своей деятельности

вания как руководителем предприятия так и государством. Все отрасли не могут быть лидирующими, однако все могут приносить прибыль. Прибыль, как основной критерий успешности функционирования предприятия, должна быть спланирована, а убыточность predeterminedена руководящим звеном обязательно в начале отчетного периода. Только при таких условиях количество прибыльных предприятий в регионе и в стране в целом будет постоянно расти.

### Источники и литература

1. Экономика предприятия./ Под ред. А.И.Ильина.-2-е изд.-М. 2004.-С.602-607.
2. Ищенко Е. Прибыль как критерий эффективности функционирования предприятия.//Экономист. -2005.- №8.-С.90-92.
3. КривицькаО.Р. Планування прибутку підприємства при визначенні стратегії його розвитку.// Фінанси України.-2005р.-С.138-146.
4. Финансовые результаты предприятий и организаций АРК за 2005год// Госкомстат Украины . Главное управление статистики в АРК.-г.Симферополь.-2005г.-С.12-24.

### Журавская О.С.

### РАЗВИТИЕ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В УКРАИНЕ

Постановка проблемы. Малое предпринимательство является неотъемлемой составляющей мировой рыночной хозяйственной системы как самая массовая, динамичная, гибкая форма деловой жизни. На его долю приходится не менее 50% занятых в общем количестве работающих и в ВВП.

Данная тема очень актуальна в наше время, поскольку Украина находится в период становления рыночной экономики, неотъемлемой частью которой является предпринимательская деятельность

Цель статьи. Показать состояние малого предпринимательства на современном финансово-экономическом рынке Украины. Определить главные предпосылки усиления роли малого предпринимательства. Поэтому анализ деятельности малых предприятий, выявление особенностей их функционирования, факторов, возможностей и перспектив, а также механизмы финансовой поддержки имеют исключительно важное значение.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблемам малого предпринимательства посвящены многие публикации. Анализ работ украинских и русских ученых - И. Р. Михасюка, В.Е. Сахарова, С. В. Мочерного, М. И.Савлука, В.И. Шпака, Д.В. Ляпина, А.М. Азраеляна - свидетельствует об активном исследовании основных вопросов поддержки и финансирование предприятий малого и среднего бизнеса в Украине. Опыт промышленно развитых стран, таких как США, Италия, Япония, Великобритания, Германия, Франция, экономике которых принадлежит значительное, а за рядом показателей и ведущее место в мире, иллюстрируют важную роль малого и среднего бизнеса. На долю последнего в этих странах приходится до 90-95% всех предприятий, 50-60% производства валового национального продукта, он выступает работодателем для более чем 50% трудоспособного населения. [3]

Основной материал. В новом Хозяйственном кодексе, введенном в действие с 1 января 2004 г., к малым предприятиям отнесены фирмы, имеющие менее 50 наемных работников, а к крупным - компании, где занято более 1000 работников, поэтому можно предположить, что все фирмы, в которых количество работающих более 50, но менее 1000, являются средними.

По официальной статистике, в Украине насчитывается 250 тысяч малых предприятий, на которых работает почти 2 миллиона человек. Однако только три четверти малых предприятий реально вырабатывают продукцию. Вместе с тем, даже такие параметры развития малого предпринимательства, по словам Президента Украины, «еще не отвечают возможностям и нуждам украинской экономики», поскольку на 1 октября 2002 г. на 10 тысяч жителей Украины приходилось всего 48 малых предприятий. Что касается объемов, показатели довольно скромные: малый и средний бизнес приносит в «копилку» украинского ВВП только 9% доходов.[3]

Еще не созданы экономические предпосылки для того, чтобы малый бизнес стал движущей силой инновационного развития, активатором структурной перестройки экономики, гарантией ее роста.

Национальная и региональные программы не стали организующим звеном наиболее полного использования имеющегося производственного, научно-технического и трудового потенциала малых предприятий. Около 40% малых предприятий имели от основной деятельности в 2003 г. отрицательный финансовый результат (37,2% - по Украине).[1]

Но все же сегодня существует объективная необходимость развития малого предпринимательства, что объясняется теми радикальными переменами, которые происходят в обществе. Определим главные предпосылки усиления роли малого предпринимательства:

- 1) переход общества к эпохе экономического роста, который базируется на достижениях НТП;
- 2) обострение внутриотраслевой и внешней конкуренции;
- 3) насыщение рынка стандартизированной продукцией массового спроса, удовлетворяющей базовые потребности, и открытие ниш специфических, не удовлетворенных до сих пор потребностей;
- 4) формирование нового управленческого мышления на принципах преодоления бюрократизации, повышения гибкости и демократичности управления;
- 5) изменения в психологическом настрое людей (стремление к экспериментам, риску, пробуждение инициативы). [2]

Среди ученых, предпринимателей, специалистов органов исполнительной власти нет единого мнения отно-