

Стоимость банковского заемного капитала оценивается исходя из ставки процента за банковский кредит, ставки налога на прибыль, а также уровня расходов по привлечению банковского кредита к его сумме.

Расчет стоимости товарного кредита, предоставляемого в форме краткосрочной отсрочки платежа, осуществляется с учетом размера ценовой скидки при осуществлении наличного платежа за продукцию, ставки налога на прибыль и периода предоставления отсрочки платежа за продукцию в днях.

Достаточно выгодным и дешевым заемным источником финансирования деятельности предприятия является финансовый лизинг. Стоимость финансового лизинга - одной из современных форм привлечения финансового кредита - определяется на основе ставки лизинговых платежей, включающей две составляющие:

а) постепенный возврат суммы основного долга (он представляет собой годовую норму финансовой амортизации актива, привлеченного на условиях финансового лизинга, в соответствии с которым после его оплаты он передается в собственность арендатору);

б) стоимость непосредственного обслуживания лизингового долга.

Все вышеизложенное показывает, что показатели оценки стоимости капитала являются важным инструментом обоснования управленческих решений, направленных на повышение эффективности хозяйственной деятельности предприятия в целом и рациональности формирования его капитала, в частности.

Каждое предприятие в определении своей стратегии ориентируется на получение максимального финансового результата, который в значительной степени определяется структурой финансирования капитала предприятия, имеющего свою цену. При этом предприятие должно стремиться создать такую

обеспечиваться с наименьшими затратами на его привлечение. Наиболее важными критериями оптимизации структуры источников финансирования капитала являются: достаточность капитала для осуществления им хозяйственной деятельности; минимальная стоимость капитала; сохранение финансовой устойчивости при привлечении капитала [1].

Выводы. Целенаправленное управление источниками финансирования капитала предприятия, оперативное изменение их соотношения при меняющихся условиях хозяйствования позволяют увеличить потенциал формирования прибыли предприятия, а значит и рентабельности собственного капитала. Однако на отечественных предприятиях отсутствует единая методическая база для определения эффективности политики формирования финансовых ресурсов. Эта проблема особо актуальна для крупных предприятий со сложной структурой источников финансирования. Кроме того, повышенное внимание должно уделяться заемным источникам, поскольку именно они приводят в действие эффект финансового рычага, а значит увеличивают рентабельность собственного капитала.

Источники и литература:

1. Егорова С. А. Управление оборотными средствами предприятия : [Электронный ресурс] / С. А. Егорова. – Режим доступа : <http://masters.donntu.edu.ua>
2. Абрютин М. С. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия / М. С. Абрютин, А. В. Грачев. – М. : Дело и сервис, 2008. – 540 с.
3. Горбунов А. Р. Управление финансовыми потоками. Проект „сборка холдинга” / А. Р. Горбунов. – М. : Глобус, 2003. – 224 с.
4. Ковалев В. В. Финансовый анализ : Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности / В. В. Ковалев. – М. : Финансы и статистика, 1996. – 432 с.

Шидловская В.В., Ермоленко А.Г.

УДК 334.06

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ МЕРОПРИЯТИЯ ПО УВЕЛИЧЕНИЮ ПРИБЫЛИ В ОАО «ЗАВОД «ФИОЛЕНТ»

Введение. Исчисление оптимального размера прибыли становится важнейшим элементом финансового планирования предпринимательской деятельности на современном этапе хозяйствования, а ее максимизация – целью существования предприятия и средством его развития.

Эффективная инвестиционная деятельность предприятия позволяет поддерживать и повышать его конкурентоспособность, способствует его развитию, а также улучшению состояния финансовых показателей.

Актуальность темы заключается в том, что проблема увеличения прибыли особенно остра для украинских предприятий, поскольку затяжной экономической кризис, составляющим которого являются высокие налоги и неплатежи, значительно обесценивают получаемые прибыли.

Предприятие самостоятельно планирует свою деятельность и определяет перспективы развития, исходя из спроса на производимую продукцию и необходимости обеспечения производственного и социального развития. Самостоятельно планируемым показателем в числе других стала прибыль [1]. Однако нельзя

предприятия. Не в меньшей мере в этом заинтересованы государство (бюджет), коммерческие банки, инвестиционные структуры, акционеры и другие держатели ценных бумаг.

Публикации. Проблемами максимизации прибыли занимается широкий круг ученых экономистов, среди которых можно выделить следующих Алексеева М.И., Афанасьева Н.В., Телишевской Л.И., Рудика В.И., Максимюк Н.В., Балабанова И.Т., Горемыкина В.А., Бугинова Э.Р., Богомолова А.Ю., Отенко И.П., Малярец Л.М., Ильина А.И. [2; 3; 4; 5; 6; 7; 8].

Цель исследования данной статьи заключается в анализе состояния финансового планирования и как результат планирования - получение прибыли, специфики ее распределения в ОАО «Завод «Фиолент», и разработка мероприятий и путей максимизации прибыли на предприятии.

Изложение основного материала. Инвестиционные возможности предприятия в первую очередь зависят от наличия собственных средств для финансирования инвестиций, а также возможности привлечения заемных средств.

Увеличение прибыли предприятия зависит от обоснованности проводимой им маркетинговой стратегии, научно-технической политики, масштабов, эффективности разработки и освоения нововведений.

Проведя полный экономический анализ ОАО «Завод «Фиолент» [4] можно сделать выводы, что рост объемов производства и продажи продукции, а соответственно увеличение прибыли может быть достигнут за счет:

- 1) повышения качества и конкурентоспособности выпускаемой продукции;
- 2) модернизация и реконструкция предприятия, разработка новых технологий, выпуска новых видов продукции;
- 3) обновление оснащения и оборудования;
- 4) введение инновационных проектов;
- 5) освоение новых рынков сбыта продукции;
- 6) компьютеризация рабочих мест;
- 7) повышение продуктивности труда;
- 8) усовершенствование системы заработной платы и материального стимулирования работников;
- 9) внедрение маркетинговых программ.

Исходя из вышеизложенного предлагается внедрение инновационного проекта.

Проектом рекомендуется провести мероприятия по техническому перевооружению производства, созданию дополнительных производственных мощностей и внедрению прогрессивных техпроцессов, провести разработку мероприятий по энергоснабжению, повышению производительности труда, совершенствованию системы управления, планирования и организации производства, природоохранные мероприятия [8].

Для повышения оперативности управления, усовершенствования планирования и организации производства предлагается повысить уровень компьютеризации всех производственных подразделений завода с подключением их к локальной вычислительной сети.

С целью усовершенствования системы планирования предлагается организовать в рамках системы непрерывного оперативно-производственного планирования анализ и пересмотр плановых показателей для оптимизации запасов незавершенного производства.

Повысить уровень вычислительной мощности автоматической системы управления производством, как основного звена управления.

Для укрепления положения на рынках торговой марки «Фиолент» проектом предлагается продолжать расширять номенклатурный ряд выпускаемой продукции и модернизировать известный рынку электроинструмент. В целях обеспечения получения обратной связи с потребителями продукции и расширения сети торгующих с заводом организаций, организовать ведение на предприятии базы торговых организаций и сервисных центров организаций на освоенных и перспективных рынках сбыта, на основании которой обеспечить контакты с потенциальными потребителями.

На предприятии идет разработка новых видов продукции. Планируется начать серийный выпуск новых видов электроинструмента: электролобзик профессиональный мощностью 600 Вт с подкачкой и улучшенными потребительскими параметрами; перфоратор с вертикальным приводом мощностью 0,75 кВт. Для использования в строительной индустрии и в быту для сверления отверстий в бетоне, кирпиче и камне; сверлильная машина мощностью 1 кВт с электронным управлением, для использования как в бытовых условиях, так и в профессиональных, для сверления металла, строительных материалов; строительный миксер-дрель мощностью 1000 Вт для перемешивания красок и строительных растворов; прямая шлифовальная машина мощностью 1000 Вт для использования при ремонтных работах и в металлообработке; электрические ножницы 2-х видов мощностью 600 Вт для резки листового металла толщиной до 2-2,8 мм; привод для электросепаратора по заказу ОАО «Мотор Сич»; начать работы по освоению ручного аккумуляторного электроинструмента (дрель-шуруповерт). Предусматривается освоение и серийный выпуск 2-х видов систем управления судовыми газотурбинными двигателями СУ ГТД (релейный и микропроцессорный варианты), разработка и серийное освоение интегрированный мостиковых пультов управления судовыми техническими средствами.

Сейчас направление разработки новых изделий охватывает деревообработку (электролобзик, электрорубанки, пила дисковая), металлообработку, строительство и ремонт (углошлифовальные машины). Дальнейшая разработка новых изделий охватывает вышеуказанные отрасли, максимально заполняя их, плюс разработку новых отраслей (например, авторемонт). По методическим документам Системы Менеджмента качества ISO9001-

разработка изделий происходит не только с учетом спроса на рынке и наличия конкурентов, но и с учетом оптимальной загрузки производства, с учетом минимизации расходов на освоение, что подразумевает увеличение доли рынка. Далее представлена программа проекта по разработке и освоению новых рынков сбыта на 2011 год:

1. Изучение нового рынка, включающее в себя изучение:

- численности населения;
- уровня средней заработной платы;
- определения демографической ситуации;

– развитие отраслей производства (в первую очередь строительства, деревообработки, металлообработки).

2. Наличие на рынке операторов - реализаторов электроинструмента;

3. Ассортимент и представленные на рынке торговой марки;

4. Нарботка базы данных, рассылка коммерческих предложений.

Изучение информации о новых рынках сбыта, согласно проекта, рекомендуется получать по следующим каналам: торгово-экономические миссии Украины за рубежом; посольства Украины; участие в специализированных выставках; командировка сотрудников отдела маркетинга с целью поиска потенциальных дилеров для изучения рынка сбыта.

На увеличение и снижение продаж по каждому инструменту влияет сезонность, поэтому увеличение продаж можно достичь рекламой ОАО «Завод «Фиолент», а также рекламой отдельной товарной позиции.

Рекомендуется проведение конференции с дилерами Украины, на которой рассмотреть предложения и замечания дилеров по вопросам качества электроинструмента, разработки новых инструментов, расширение продаж, рекламы и продвижения на рынках сбыта, а также вопросов текущих взаимоотношений.

Существуют некоторые проблемные вопросы, с которыми предприятие сталкивалось последние три

вопроса по переброске с лицевого счета по НДС на лицевые счета по другим налогам и сборам, использование налоговых векселей по оплате НДС (при наличии невозмещенной суммы НДС из госбюджета) по импорту сырья, материалов и комплектующих, возможность получения долгосрочных кредитов под инвестиционные бизнес-планы за счет остатков свободных средств на счетах казначейства, необходимость пересмотра и сокращения излишней статотчетности, национальному банку Украины необходимо пересмотреть условия залога, страхования таким образом, чтобы коммерческие банки имели возможность снизить процентную ставку по кредитам, необходимо установить государственное регулирование за ценами на металлопродукцию, с учетом развития отечественного судостроения реализовать программу загрузки предприятия изготовлением корабельного оборудования.

При решении проблемных вопросов предприятия путем государственного регулирования положительно скажется на финансовых результатах ОАО «Завод «Фиолент» и многих других предприятий этой отрасли промышленности.

Первым серьезным шагом на пути максимизации прибыли должна быть ликвидация «узких мест» в производстве за счет механизации технологических процессов и применения прогрессивного технологического оборудования.

Механизация технологических процессов потребует большого объема оборотных средств. Значительная доля денежных средств сейчас используется на приобретение материалов, оплату за оказанные услуги, содержание и эксплуатацию имеющегося оборудования, сбыт продукции, содержание аппарата управления, маркетинговые исследования, выплату заработной платы, отчисления в Пенсионный фонд и фонды социального страхования, перечисление налогов и сборов в бюджет. Поэтому необходимы дополнительные источники финансирования. Проектом предполагается привлечение заемных средств. Существующие правила и нормы законодательства позволяют получить кредит для целевого использования, причем без включения полученных сумм в доходы предприятия, как по бухгалтерскому, так и по налоговому учету.

В 2011 году планируется повышение использование среднегодовой производственной мощности в основном производстве.

Внедрение в производство агрегатных станков для обработки корпусных деталей, токарно-револьверного автомата для обработки деталей, создание участка автоматизированной статоронамотки позволит организовать работу этого оборудования в полноценных 2 смены с использованием среднегодовой производственной мощности до 90%, что позволит и в дальнейшем повышать использование среднегодовой мощности основного производства.

В последние годы, имеет место стабильный прирост численности работающих, что связано с высокими темпами роста объемов производства (ежегодный прирост достигает 30%).

Недостатка в рабочих кадрах предприятие не ощущает, в связи с наличием в регионе свободных рабочих рук, стабильной занятостью на предприятии и отсутствием задолженностей по зарплате. Подготовка рабочих нужных специальностей осуществляется через Центр занятости, учебно-курсовые комбинаты, училища и техникумы г. Симферополя. Подготовка специалистов нужных специальностей осуществляют Севастопольский государственный технический университет, Крымский государственный индустриально-педагогический институт, Таврический национальный университет им. В.И. Вернадского и

Материальные ресурсы (материалы и комплектующие изделия) обеспечиваются за счет длительных производственных связей с поставщиками из Украины, России, Болгарии, Германии, Китая. Договорные обязательства выполняются в срок, так как задолженности по платежам за поставляемые ресурсы нет. Крупные поставки осуществляются железнодорожными вагонами, морскими контейнерами. Мелкие поставки – собственным автомобильным транспортом.

Для реализации инвестиционного проекта разработаны планировочные решения по размещению участков:

- намотки статоров на автоматизированном оборудовании фирмы «Аксис»;
- обработки корпусных деталей на агрегатном оборудовании;
- обработки деталей на прогрессивном токарном автомате.

Выводы. Внедрение инновационного проекта позволит увеличить уже достаточно высокие коэффициенты, показывающие устойчивость и эффективность работы предприятия. Настоящее финансовое положение ОАО «Фиолент» считается устойчивым. Отсюда следует, что при предоставлении инновационного кредита возможность финансового риска исключается.

Как уже говорилось ранее, получение гарантированной стабильной прибыли при производстве электроинструмента возможно за счет механизации технологических процессов и применения прогрессивного технологического оборудования. Анализ существующего состояния производства показал, что наиболее эффективным будет внедрение прогрессивного оборудования: автоматизированного оборудования для намотки и сборки статоров электроинструмента, агрегатных станков для обработки корпусных деталей из алюминиевых сплавов, обработки деталей типа «шпиндель» на современных высокопроизводительных станках автоматах.

Источники и литература:

1. Пути увеличения прибыли : [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://business.damotvet.ru/management/397985>
2. Алексеева М. И. Планирование деятельности фирмы / М. И. Алексеева. – М. : Финансы и статистика 2000. – 240 с.
3. Афанасьєва М. В. Оцінка ефективності організаційно-технічних заходів : навч. посіб. / М. В. Афанасьєв, Л. І. Телішевська, В. І. Рудика. – Х. : ВД ІНЖЕК, 2003. – 288 с.
4. Максимюк Н. В. Финансовый анализ. Теория практика и интерпретация : учеб. пособие / Н. В. Максимюк; ТНУ им. В. И. Вернадского. – Симферополь, 2009. – 144 с.
5. Балабанов И. Т. Анализ и планирование финансов хозяйствующего субъекта : учеб. пособие / И. Т. Балабанов. – М. : Финансы и статистика, 1994. – 155 с.
6. Горемыкин В. А. Планирование на предприятии : учеб. / В. А. Горемыкин, Э. Р. Бугинов, А. Ю. Богомолов. – М. : Филинь, 1999. – 535 с.
7. Отенко И. П. Механизм управления потенциалом предприятия : науч. изд. / И. П. Отенко, Л. М. Малирец. – Харьков : ХГЭУ, 2003. – 220 с.
8. Ильин А. И. Планирование на предприятии : учеб. пособие : в 2-х ч. / А. И. Ильин. – Мн. : Новое знание, 2002. – Ч. 1 : Стратегическое планирование. – 325 с.

Штефан В.В., Колодий С.Ю.

УДК 368.1

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ИНТЕРНЕТ-СТРАХОВАНИЯ В УКРАИНЕ

Введение. Расширение аудитории активных пользователей сети Интернет и развитие IT-технологий в Украине способствует тому, что все большее число финансовых институтов используют возможности всемирной паутины для предоставления своих услуг. Первыми в этой области были банки и другие инвестиционные посредники, теперь к ним присоединились и страховые компании. Развитие интернет-технологий при организации финансовых и экономических отношений является неотъемлемой составляющей формирования нового экономического уклада – информационной экономики, или экономики знаний. В связи с этим возрастает актуальность исследования проблем и перспектив развития Интернет-страхования (ИС) в Украине, возникает необходимость выяснить, что представляет собой Интернет-страхование, каковы основные его функции и принципы работы.

Особенности Интернет-страхования в Украине, основные его функции и принципы организации, проблемы и пути повышения эффективности страховых онлайн услуг были изложены в работах Голубевой А.П., Мальцева С.В. [1], Зубец А.Н. [2] и др.

Целью подготовки и написания данной статьи является: рассмотреть понятие Интернет-страхования, определить основные его функции и принципы организации, выявить и проанализировать основные проблемы развития Интернет-страхования в Украине, предложить меры по их решению, определить перспективы развития Интернет-продаж страховых продуктов в Украине.

Изложение основного материала. Рынок Интернет-страхования наиболее развит в США, где наряду с обычными страховыми компаниями, в Сети представлено большое число страховых брокеров (страховые порталы), которые дают возможность клиенту подобрать необходимую компанию и купить у нее полис через Интернет.

В США в режиме онлайн реализуется около 20% страховых услуг, в Великобритании через Интернет продаются 10% страховых пол