

Як видно з рисунку, інтегральний індикатор оцінки інтелектуального потенціалу характеризується хвилеподібною динамікою.

Оцінка, здійснена за запропонованою методикою, дозволила встановити, що за досліджуваний період значення інтегрального індикатора оцінки інтелектуального потенціалу зросло на 0,479 пункти і склало 0,663 пункти, що відповідає прийнятному рівню.

Висновки. Таким чином, було розроблено та запропоновано методичний підхід до оцінки умов формування та результатів використання інтелектуального потенціалу. В подальшому отримані із застосуванням запропонованого методичного підходу результати оцінки інтелектуального потенціалу можуть створити підґрунтя для визначення загроз економічній безпеці в сфері формування та використання інтелектуального потенціалу там розробки заходів щодо її забезпечення.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Данилишин Б. Відтворення інтелектуального потенціалу у контексті розвитку знаннєвої економіки / Б. Данилишин, В. Куценко // Вісник НАН України. – 2004. – № 7. – С. 15-24.
2. Зелінський Р.Р. Методичні підходи до оцінки інтелектуального потенціалу підприємства / Р.Р. Зелінський // Вісник Хмельницького національного університету. – №3. – Том 2. – 2014 (212). – С. 54-60.
3. Мойсеєнко І.П. Методологія формування структури інтелектуального потенціалу / І.П. Мойсеєнко // Економіка АПК: Вісник Львівського державного аграрного університету. – 2009. – № 13. – С. 742-747.
4. Прошак В.В. Інтелектуальний потенціал України в умовах ринкової трансформації економіки: автореф. дис. канд. екон. наук: 08.01.01 / В.В. Прошак; Львівський національний ун-т ім. Івана Франка. – Л., 2002. – 21 с.
5. Розумний М.М. Інтелектуальний потенціал України: проблема реалізації / М.М. Розумний; ред. кол.: В.В. Різун (гол. ред.), М.М. Розумний, В.І. Головенко та ін. // Київський нац. ун. ім. Тараса Шевченка. Наукові записки інституту журналістики – К.: Інститут журналістики. – 2003. – Т. 12. Липень – вересень. – С. 90–93.
6. Семикіна М.В. Інтелектуальний потенціал та його роль у національній економіці [Електронний ресурс] / М.В. Семикіна, В.І. Гунько // Економіка і управління. – 2011. – №1. – Режим доступу: http://www.napks.edu.ua/library/compilations_vak/eiu/2011/1/p_50_56.pdf.
7. Степанчук С.О. Особливості формування та використання інтелектуального потенціалу / С.О. Степанчук // Економічний аналіз: зб. наук. праць, 2015. – Том 19. – № 1. – С. 13-23.
8. Телефанко Н.Б. Інтелектуальний потенціал України на сучасному етапі / Н.Б. Телефанко // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.10. – С. 372-377.
9. Терещенко С.І. Трансформації інтелектуального потенціалу в інтелектуальний капітал / С.І. Терещенко // Науковий вісник Ужгородського університету. – 2016. – Випуск 1(47). Т. 2. – С. 212-218.

УДК: 658.155

Старинець О.Г.
кандидат політичних наук,
доцент кафедри менеджменту
Державного університету телекомунікацій

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ТА РОЗПОДІЛУ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВ ЗВ'ЯЗКУ

У статті розкрито суть, роль та види прибутку підприємства. Виокремлено основні теорії формування прибутку підприємств. Наведено основні риси прибутку. Визначено чинники, які впливають на формування прибутку підприємств зв'язку. Запропоновано основні шляхи поліпшення використання прибутку підприємства зв'язку.

Ключові слова: підприємства зв'язку, прибуток, чинники, формування прибутку, розподіл прибутку.

Старинець А.Г. ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ И РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ПРИБЫЛИ ПРЕДПРИЯТИЙ СВЯЗИ

В статье раскрыты суть, роль и виды прибыли предприятия. Выделены основные теории формирования прибыли предприятий. Приведены основные черты прибыли. Определены факторы, которые влияют на формирование прибыли предприятий связи. Предложены основные пути улучшения использования прибыли предприятия связи.

Ключевые слова: предприятия связи, прибыль, факторы, формирование прибыли, распределение прибыли.

Starynec O.G. FEATURES OF FORMING AND DISTRIBUTION OF PROFIT OF ENTERPRISES OF CONNECTION

Essence, role and types of profit of enterprise, is exposed in the article. The basic theories of forming of profit of enterprises are distinguished. Basic lines of profit are brought. Factors that influence on forming of profit of enterprises of connection are certain. The basic ways of improvement of using of profit of enterprise of connection are proposed.

Keywords: enterprises of connection, profit, factors, forming of profit, distribution of profit.

Постановка проблем. Становлення і розвиток в Україні ринкової інфраструктури суттєво змінюють фінансово-економічне, інформаційне і правове середовище функціонування підприємств, зміст їхньої господарської діяльності. В умовах інтегрування економіки України у світову відбувається трансформація фінансових відносин на рівні підприємства. Оскільки характерною рисою сьогодення стала велика кількість збиткових підприємств, у тому числі й підприємств зв'язку, зростає потреба

у дослідженні чинників, що впливають на процес формування прибутку підприємства та ефективність його використання.

Прибуток підприємства є джерелом власних фінансових ресурсів, необхідних для забезпечення фінансово-господарської діяльності. Їх нестача спричиняє виникнення боргів, що в кінцевому підсумку може призвести до фінансової кризи та банкрутства. Зростання прибутку підприємств значною мірою визначає темпи економічного розвитку країни, окре-

мих регіонів, збільшення суспільного багатства і підвищення життєвого рівня населення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження економічної сутності прибутку, визначення джерел його походження зробили такі вчені-економісти, як А. Бабо, К. Маркс, Ф. Найт, Д. Рікардо, П. Самуельсон, А. Сміт, Й. Шумпетер, Е. Чемберлен, Дж. Хікс та ін. У сучасних умовах цьому питанню продовжує приділяти першочергову увагу значна частина вітчизняних та зарубіжних економістів. Зокрема, серед них можна виділити І.О. Бланка, Н.М. Бондара, О.О. Гетьмана, С.Ф. Покропивного, А.М. Поддєрьогіна, В.М. Шаповала, Л.І. Шваба.

Мета статті полягає в аналізі сутності та ролі прибутку підприємств зв'язку та визначенні чинників, що впливають на процес його формування і особливості розподілу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Прибуток як економічна категорія відображає остаточну грошову оцінку виробничої та фінансової діяльності й є найважливішим показником фінансових результатів підприємств, їх фінансового стану. У загальному вигляді прибуток є різницею між доходами від певної діяльності й витратами на її здійснення. Розмір прибутку свідчить про необхідність заходів, спрямованих на зниження собівартості продукції, нарощення обсягів виробництва і реалізації, розширення асортименту виготовлених товарів, змін у цінній політиці. Прибуток є визначальним критерієм ефективності господарювання й основним джерелом фінансових ресурсів підприємства.

Проте з розвитком торговельних та економічних відносин сутність категорії «прибуток» трансформується.

Заслуговує на увагу визначення прибутку, що дає І.О. Бланк, який одним із перших в Україні почав використовувати поняття співвідношення ризику і доходу у своєму визначенні прибутку. На думку вченого, прибуток – це втілений у грошовій формі чистий дохід підприємця на вкладений капітал, що характеризує його винагороду за ризик здійснення підприємницької діяльності та є різницею між сукупним доходом і сукупними витратами в процесі здійснення цієї діяльності [1, с. 348].

Великий внесок у дослідження сутності дефініції «прибуток» зробили О.Д. Данилов та Т.В. Паєнко, які, дослідивши та згрупувавши сучасні теорії прибутку, розглядають його як складник власного капіталу. Із цього приводу виокремлюють такі теорії [2, с. 106–107]:

- теорію власності – прибуток розглядається як різниця між доходами і витратами, нараховується безпосередньо власнику, відображає зростання його добробуту та збільшує капітал;

- теорію підприємства – прибуток трактують із позиції доданої вартості. Прибуток як додана вартість включає всі платежі акціонерам у вигляді дивідендів, відсотки кредиторам, заробітну плату робітникам, податки державі та нерозподілений прибуток;

- теорію залишкового капіталу – прибуток залежить від зміни майбутньої оцінки активів і зобов'язань підприємства;

- теорію фонду – прибуток трактують як обмеження на використання активів тільки у визначених цілях (спеціальний фонд, фонд допомоги тощо);

- теорію глобального прибутку – ця концепція заснована на твердженні, що традиційні показники валового прибутку, рентабельності, чистого прибутку не охоплюють усієї діяльності підприємства, а харак-

теризують лише окремі боки або стадію нарахування. Глобальний прибуток (збиток) визначається як приріст (зменшення) вартості майна за постійного капіталу на початок і на кінець періоду, передбачаючи, що кредиторська заборгованість буде погашена на початок і кінець періоду.

А.М. Поддєрьогін пов'язує виникнення прибутку з появою категорії «витрати». Він зазначає, що «прибуток – це частина додаткової вартості, створеної і реалізованої, готової до розподілу» [3, с. 184].

Враховуючи різні підходи до визначення ролі та суті прибутку як економічної категорії, можна передусім відзначити такі його риси, як категорії вже ринкової економіки [4, с. 88]:

- прибуток становить лише частину комплексного доходу підприємця, який він отримує від певного виду діяльності (операційної, фінансової чи інвестиційної);

- прибуток є частиною очікуваного доходу підприємця, який вклав свій капітал в організацію діяльності певного виду (бізнесу) для досягнення певного комерційного успіху, але він не є гарантованим доходом підприємця;

- прибуток характеризує не весь дохід, отриманий у процесі підприємницької діяльності, а лише ту його частину, яка залишається після відрахування усіх витрат на ведення цієї діяльності, які мали місце;

- прибуток є вартісним показником, вираженим у грошовій формі.

Складність дослідження чинників формування й розподілу прибутку полягає у тому, що їх існує дуже багато. Врахувати й оцінити всю кількість чинників неможливо, тому необхідна деяка їх систематизація.

Існують різні підходи до класифікації чинників, що впливають на формування і розподіл прибутку. Більшість авторів висловлює думку, що можна виділити чинники зовнішнього й внутрішнього впливу [4, с. 244].

До зовнішніх чинників належать:

- природні, транспортні та соціально-економічні умови;

- державне регулювання цін, тарифів, відсотків, податкових ставок і пільг, штрафних санкцій та ін.;
- рівень розвитку зовнішньоекономічних зв'язків;
- ціни на виробничі ресурси та ін.

Ці чинники не залежать від діяльності підприємств, але можуть значно впливати на розмір прибутку.

Оскільки зовнішні чинники не піддаються регулюванню з боку підприємства, розглянемо більш детально основні внутрішні чинники, що впливають на розмір прибутку. Внутрішні чинники поділяються на виробничі і невиробничі. Виробничі чинники характеризують наявність і використання засобів і предметів праці, трудових і фінансових ресурсів і, своєю чергою, можуть підрозділятися на екстенсивні й інтенсивні. Екстенсивні чинники впливають на процес одержання прибутку через кількісні зміни: обсягу засобів і предметів праці, фінансових ресурсів, часу роботи обладнання, чисельності персоналу, фонду робочого часу та ін. Інтенсивні чинники впливають на процес одержання прибутку через «якісні» зміни: підвищення продуктивності обладнання та його якості, використання прогресивних видів матеріалів і вдосконалення технології їх обробки, прискорення оборотності оборотних коштів, підвищення кваліфікації й продуктивності праці персоналу, зниження трудомісткості й матеріалоемності продукції, вдосконалення організації праці й більш ефективне

використання фінансових ресурсів та ін. До невиробничих чинників можуть належати збутова й природоохоронна діяльність, соціальні умови праці та побуту тощо.

Також внутрішні чинники, які впливають на розмір прибутку, можна класифікувати так:

- обсяг реалізації;
- ціна продукції;
- собівартість продукції;
- рівень адміністративних та комерційних витрат;
- витрати на виробництво і реалізацію продукції;
- амортизаційна політика підприємства;
- поліпшення асортименту продукції, що випускається;
- підвищення якості, технічне вдосконалення продукції;
- облікова політика підприємства;
- прибуток від інших видів діяльності.

Так, збільшення обсягу реалізації продукції в натуральному вираженні за інших рівних умов веде до зростання прибутку. Зростаючи обсяги виробництва продукції, що користується попитом, можуть досягатися за допомогою капітальних вкладень, що вимагає спрямування прибутку на покупку більш продуктивного обладнання, освоєння нових технологій, розширення виробництва.

Цінова політика, яку проводить підприємство, також є важливим чинником, який впливає на розміри отриманого прибутку. Зміна ціни на продукцію може призвести до коливань обсягів реалізації продукції. За незмінного попиту на продукцію й одночасного збільшення ціни на неї підприємство має змогу збільшити розмір прибутку.

Оскільки прибуток обчислюється як різниця між ціною і собівартістю продукції, то можна сказати, що вагомим чинником впливу на розмір прибутку є собівартість продукції. Кількісно в структурі ціни вона займає значну питому вагу, тому зниження собівартості значно позначається на зростанні прибутку за інших рівних умов. Також її зменшення може зробити продукцію доступною до більш широкого кола споживачів, адже зниження собівартості може призвести до зниження цін і, відповідно, до збільшення попиту на продукцію, а отже, й збільшення обсягу її реалізації. Однак слід зазначити, що зниження собівартості має свої межі, після яких воно неможливе без зниження якості продукції, тому зниження собівартості необхідно досягати за рахунок раціонального та економного витрачання матеріальних ресурсів, адже частка матеріальних витрат у складі собівартості досить значна і зазвичай коливається від 40% до 70%.

Зниження рівня адміністративних та комерційних витрат також може вплинути на збільшення розміру прибутку. Але необхідно пам'ятати, що їх не можна звести до нуля, оскільки без них підприємство нормально функціонувати не зможе і продукція реалізовуватися не буде.

Витрати на виробництво та реалізацію продукції деякою мірою зменшують розмір отриманого прибутку.

Наступний чинник, який істотно впливає на розмір прибутку, – це амортизаційна політика підприємства. Сума амортизаційних відрахувань визначається на підставі балансової вартості основних засобів, діючих норм амортизації й амортизації нематеріальних активів, виходячи із терміну корисного використання таких нематеріальних активів. При цьому враховується прискорена амортизація активної частини основних виробничих засобів, що вира-

жається у встановлених законодавством більш високих нормах амортизації на відповідні види основних засобів. Використання на підприємстві методу прискореної амортизаційної політики позитивно впливає на розмір отриманого прибутку. Чим швидше відбудеться перенесення вартості зношеної частини основних засобів на продукцію, що виробляється, тим швидше підприємство зможе відшкодувати грошові ресурси, які були вкладені у виробництво.

До чинників зростання прибутку варто віднести відновлення асортименту та номенклатури продукції, що випускається. Використовуючи концепцію життєвого циклу продукції, необхідно пам'ятати, що підприємство має приступати до освоєння нового виду продукції на етапі зростання прибутку для того, щоб до моменту зниження рентабельності старої продукції випуск нової продукції досяг точки беззбитковості [5, с. 173].

Також важливим чинником зростання прибутку, що залежить від діяльності підприємства, є підвищення якості продукції, її дизайну, технічні вдосконалення для підтримання попиту на продукцію та розміру отримуваних прибутків. Ці прийоми вимагають додаткових витрат, але мають достатньо сильний вплив на розмір прибутку. Поліпшення товару, який користується поширеним попитом, може викликати підвищення ціни на нього і, відповідно, збільшити обсяги отриманого прибутку.

Тепер більш детально зупинимося на чинниках, які впливають на величину прибутку підприємств зв'язку, після чого запропонуємо шляхи підвищення їх прибутковості.

На прибуток підприємства зв'язку впливають обсяг надання послуг, обсяг реалізації товарів, як правило підприємства зв'язку, окрім надання послуг зв'язку, займаються реалізацією відповідного обладнання, наприклад оператори мобільного зв'язку продають смартфони і мобільні телефони, модеми для Інтернету, інші підприємства зв'язку – тюнери, спеціальні кабелі, модеми для стаціонарного Інтернету тощо. Крім того, на прибуток підприємства зв'язку впливають ціна, яку воно встановлює на свої товари та послуги, і витрати, які підприємство здійснює під час своєї діяльності.

Своєю чергою, на кожен із чинників впливу на прибуток підприємства впливають інші чинники. Так, на обсяг надання послуг впливають види послуг, їхня якість, технічний та технологічний складники, а також умови надання послуг. Водночас технічний і технологічний складники впливають на якість послуг, а якість послуг – на їхній асортимент.

На обсяги реалізації товарів мають вплив асортимент та якість товарів, їх технічне та програмне забезпечення, а також умови продажу. Так само на якість товарів впливає їх технічне і програмне оснащення, а якість товарів, своєю чергою, – на асортимент продукції.

На ціну впливають попит, пропозиція, якість товарів та послуг та їх технологічний складник. Узагалі чинники впливу на ціну дуже тісно взаємопов'язані між собою, а саме технологічний складник впливає на якість товарів та послуг, якість товарів та послуг – на попит, а попит, своєю чергою, – на пропозицію.

На загальні витрати підприємства зв'язку впливають усі складники витрат, що мають місце у його діяльності. Основні з них: фінансові витрати, операційні витрати, які включають матеріальні витрати, витрати на оплату праці та соціальні заходи, амортизаційні відрахування, інші операційні витрати, адміністративні витрати, витрати на збут та інші витрати.

Всі зазначені чинники тісно пов'язані між собою. Жоден не повинен залишитися неврахованим, оскільки багато з них мають одночасний вплив на декілька складників, і, залишивши його поза увагою, неможливо отримати бажаного результату діяльності підприємства зв'язку.

В умовах функціонування ринкової економіки України механізм розподілу прибутку має велике значення, адже у ньому відображається ефективність господарської діяльності, від нього залежить дієвість господарської самостійності й самофінансування підприємств. Від удосконалення форм і методів розподілу прибутку залежить зацікавленість підприємств та окремих працівників у постійному підвищенні ефективності діяльності та поліпшенні кінцевих фінансових результатів.

Висновки. Таким чином, основними шляхами поліпшення цільової структури використання прибутку підприємства зв'язку є:

- визначення пріоритетного напрямку використання прибутку – капіталізації коштів, що зумовить подальший розвиток підприємства та поліпшення фінансових результатів від його діяльності;

- оптимізація розміру коштів, спрямованих на фонд споживання, зокрема грошових коштів, призначених для матеріального заохочення працівників, що сприятиме підвищенню продуктивності праці і, як наслідок, – розміру прибутку в майбутні

періоди, а також соціального розвитку підприємства;

- розрахунок оптимального розміру резервного фонду та скерування коштів на його збільшення;

- оптимізація коштів, що спрямовуються в інші цільові фонди та на інші цілі;

- складання детального плану використання та розподілу прибутку підприємства з визначеними датами та конкретним кошторисом;

- проведення чіткого контролю над виконанням поставлених завдань у плані використання та розподілу прибутку;

- проведення аналізу динаміки та сум отриманих прибутків у базовому періоді, виявлення резервів, що сприятимуть максимізації прибутку, а також планування формування, розподілу та використання прибутку на наступні періоди.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бланк І.А. Управление прибылью. К.: Ника-Центр, Эльга, 2002. 752 с.
2. Данилов О.Д., Паєнтко Т.В. Финанси підприємств у запитаннях і відповідях. К.: КНТ, 2009. 272 с.
3. Поддєрьогін А.М. Финанси підприємств. К.: КНЕУ, 2011. 460 с.
4. Кудряшов В.П. Финанси. Херсон: Олді-плюс, 2006. 352 с.
5. Кучеренко І. Формування показника чистого прибутку у Звіті про фінансові результати. Бухгалтерський облік і аудит. 2014. № 4. С. 172–176.

УДК 330.341

Фарат О.В.

кандидат економічних наук,

*доцент кафедри підприємництва та екологічної експертизи товарів
Національного університету «Львівська політехніка»*

ПОБУДОВА СИСТЕМИ ОРГАНІЗАЦІЙНИХ ЗАХОДІВ ЩОДО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНИХ КЛАСТЕРІВ

У статті виявлено можливі механізми системного державного стимулювання організації та розвитку кластерної парадигми та побудовано систему організаційних заходів щодо забезпечення розвитку інноваційних кластерів. Досліджено особливості функціонування кластерів як засобу інноваційно орієнтованої реструктуризації національної економіки. Надано рекомендації щодо реалізації цілісної системи заходів, що дають змогу сформувати сприятливе економічне та правове поле для розвитку кластерів з урахуванням відповідної галузевої та регіональної специфіки.

Ключові слова: інноваційний кластер, система організаційних заходів, державно-приватне партнерство.

Фарат А.В. ПОСТРОЕНИЕ СИСТЕМЫ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ МЕРОПРИЯТИЙ ПО ОБЕСПЕЧЕНИЮ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННЫХ КЛАСТЕРОВ

В статье выявлены возможные механизмы системного государственного стимулирования организации и развития кластерной парадигмы и построена система организационных мер по обеспечению развития инновационных кластеров. Исследованы особенности функционирования кластеров как средства инновационно ориентированной реструктуризации национальной экономики. Даны рекомендации по реализации целостной системы мер, которые позволят сформировать благоприятное экономическое и правовое поле для развития кластеров с учетом соответствующей отраслевой и региональной специфики.

Ключевые слова: инновационный кластер, система организационных мероприятий, государственно-частное партнерство.

Farat O.V. BUILDING SYSTEMS OF ORGANIZATIONAL MEASURES TO PROVIDE INNOVATION CLUSTERS DEVELOPMENT

The development and implementation of structured, functionally coordinated mechanisms for the organization and development of clusters of enterprises should be considered as one of the ways of increasing competitiveness of the national economy. The features of functioning of clusters as a means of innovation-oriented restructuring of the national economy are investigated. The recommendations for implementing a coherent system of measures that will create a favourable economic and legal framework for the development of clusters, taking into account relevant sectoral and regional specificities.

Keywords: innovation cluster, system of organizational measures, public-private partnership.