

зробити адекватні дії з фінансового оздоровлення підприємства, проведення реструктуризації кредиторської заборгованості і реорганізації.

Список джерел інформації: 1. *Артеменко В.Г., Беллендер М.В.* Финансовый анализ: Учебное пособие. - 2-е издание, перераб. и доп. - М.: Издательство Дело и Сервис, 1999г. - 160с. 2. *Ю.Баканов М.И., Шеремет А.Д.* Теория экономического анализа./4-е изд.-М.: Финансы и статистика, 2001. 3. *Антикризисное управление: Учебник / Под ред. Э.М. Короткова.* - М.: ИНФРА-М, 2000.

Подано до редакції 25.05.2009

УДК 658

К.І. АНДРУСЕНКО, магістр, НТУ «ХПИ»;
Р.Ф. СМОЛОВІК, к.е.н., проф., НТУ «ХПИ»

АНАЛІЗ ДЕЯКИХ НАПРЯМКІВ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ТА ПРИБУТКУ ПОЛІГРАФІЧНОГО ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ КРИЗИ

У статті розглядаються питання, направлені на покращення ефективності діяльності підприємства у кризових умовах. Наведений порівняльний аналіз господарської діяльності двох підприємств поліграфічної галузі.

This article discusses the issues aimed at improving the efficiency of the enterprise in crisis conditions. The following comparative analysis of business two business printing industry.

Ключові слова: ефективність, прибутковість, інвестиції, інновації, резерви прибутку.

Вступ В умовах глобальної економічної кризи на перший план виступають питання, пов'язані із пошуком нових способів виходу зі складної економічної ситуації як на рівні держав, так і кожного підприємства зокрема. Крім того, підвищення ефективності господарської діяльності підприємства забезпечить його стабільне функціонування, застосування інвестицій для впровадження інновацій та зростання конкурентних позицій підприємства на ринку товарів та послуг.

Постановка задачі Шляхи покращення результатів господарської діяльності та прибутку підприємства розглянуто у публікаціях багатьох вчених-економістів: Хістева О.В., Турило А.М., Зінченко О.А., Савицкая Г.В., Грідчина М.В., Захожай В.Б. Проте, питання підвищення прибутку підприємства у галузі поліграфії у кризових умовах широко не освітлене, а тому, залишається актуальним. У зв'язку з цим, метою дослідження даної статті є пошук шляхів зростання прибутку в сучасних умовах із врахуванням особливостей поліграфічної галузі.

Методологія Книговидавництво, як складова видавничої справи, є досить важливою сферою суспільних відносин. Воно поєднує організаційно-творчу та виробничо-господарську діяльність юридичних і фізичних осіб, які займаються

створенням, виготовленням і розповсюдженням книжкової продукції. Середньорічний тираж книжок за 2008 рік за даними Книжкової палати України складає 1,2 книжки на 1 жителя, при тому що цей показник в Молдові становить 1,6 книги, в Білорусі – 3,06, в Росії – 4,6, Польщі – 9,5, Німеччині – 12 (рис. 1). За оцінками фахівців галузі у 2009 році в Україні середньорічний тираж даної літератури знизиться, приблизно, на 10-15%.

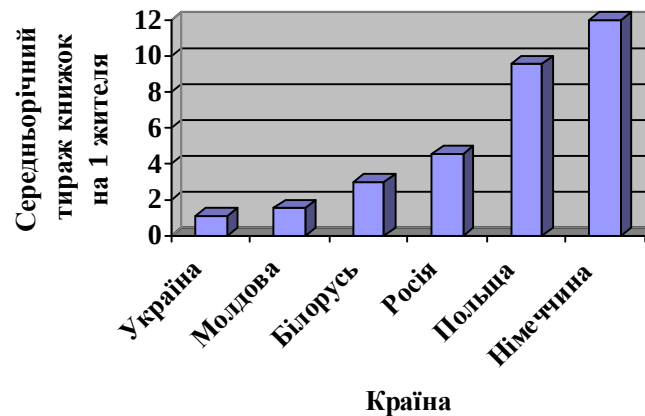


Рис. 1 – середньорічний тираж книжок на 1 жителя, 2008 рік

Необхідно зауважити, що прибуток, як економічна категорія, відображає остаточну грошову оцінку виробничої та фінансової діяльності і є найважливішим показником фінансових результатів підприємств, що характеризує їх фінансовий стан, який може бути стійким або нестійким. Особливо необхідно звернути увагу на те, що в умовах кризової ситуації підприємство вимушено шукати ті резерви, які дають можливість знизити затрати на виробництво продукції. Розмір прибутку свідчить про необхідність заходів, спрямованих на зниження собівартості продукції, нарощування обсягів виробництва і реалізації, розширення асортименту виготовлених товарів, змін у ціновій політиці. Прибуток є визначним критерієм ефективності господарювання і основним джерелом фінансових ресурсів підприємства.

Результати дослідження До основних причин ситуації, що склалася, як показав проведений нами аналіз, можна віднести вплив факторів як внутрішнього, так і зовнішнього оточення: не конкурентоспроможність вітчизняної книжкової продукції в умовах ринку, особливо за ціновим фактором, а також за факторами обсягів виробництва та затрат на виробництво; рейдерські захоплення приміщень та підприємств. Відсутність правового регулювання даного питання створює екстремальні умови для роботи підприємств даної галузі. Однак, необхідно зауважити, що існують і такі підприємства, які в умовах кризової ситуації мають не

тільки гарні показники господарської діяльності, а також є лідерами у даній галузі виробництва.

Так, наприклад, можна проаналізувати показники валового доходу, собівартості продукції та валового прибутку по двом підприємствам, що випускають аналогічну продукцію: ВАТ «Харківська книжкова фабрика ім. Фрунзе» у 2008 році та першому півріччі 2009 року, а також аналогічні дані підприємства – лідера галузі – ВАТ «Харківська книжкова фабрика «Глобус» (табл. 1, рис. 2).

Таблиця 1 – порівняльна характеристика підприємств галузі за основними економічними показниками

Показник	ХКФ «Фрунзе»		ХКФ «Глобус»	
	2008 рік	1 півріччя 2009	2008 рік	1 півріччя 2009
Валовий дохід, тис. грн.	15233	7055	39793,8	18600
Собівартість, тис. грн..	12067	5950	30568,7	12630
Валовий прибуток, тис. грн.	3043	1040	8829,2	2870

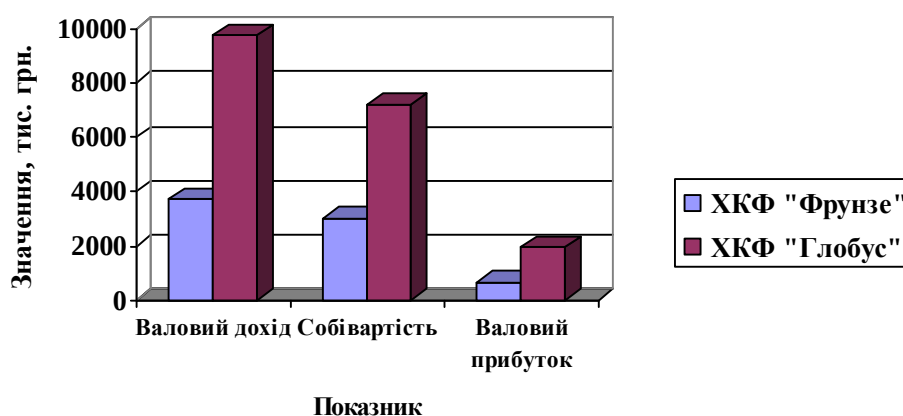


Рис. 2 – порівняння середньоквартальних показників досліджуваних підприємств

Якщо розрахувати такий показник як прибуток на 1 грн. товарної продукції, то отримуємо значення: ХКФ «Фрунзе» - 0,18, ХКФ «Глобус» - 0,2. Цей показник відображає рівень затрат та прибутку у кожній одиниці товарної продукції. Отже, бачимо, що затрати на кожну одиницю продукції обох підприємств приблизно однакові.

Проте, при порівнюваних виробничих потужностях ХКФ «Глобус» має більш ніж вдвічі більші обсяги реалізації. Це пов'язано з тим, що на підприємстві впроваджуються інновації, ефективно працює служба маркетингу, що дозволяє задіяти виробничі потужності на 75%, при тому, що на ХКФ «Фрунзе» вони задіяні лише на 25%. Крім того, ХКФ «Глобус» у разі потреби залучає кредитні кошти, а на ХКФ «Фрунзе» з 2004 року не було залучено жодного кредиту, що гальмує модернізацію та оновлення основних фондів підприємства. Ще одним напрямком діяльності повинна стати робота із залучення закордонних заказів, особливо з країн ЄС, на виробництво, так як при

нижчому рівні собівартості українські поліграфічні підприємства здатні досягти високого рівня якості продукції. Для того, щоб залучити іноземних партнерів до співпраці, необхідно активно брати участь у міжнародних галузевих виставках.

С точки зору аналізу затрат підприємства на випуск продукції, необхідно зауважити наступне: згідно з проведеним нами аналізом, у складі затрат підприємства 70% змінні, а 30% - постійні витрати. На основі цих та наведених у табл. 1 даних можна зобразити залежність між зміною валового доходу та валового прибутку (рис. 3), яка дозволяє зробити висновки, що зростання валового доходу призводить до більш стрімкого зростання валового прибутку.

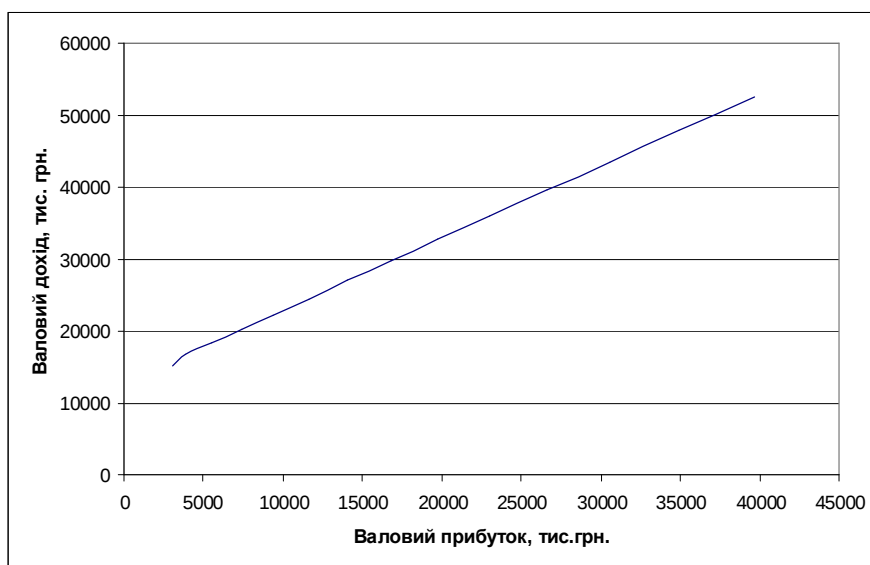


Рис. 3 – залежність між зміною валового доходу і валового прибутку

Висновок Таким чином, основною стратегічною метою підприємства має стати збільшення валового доходу за рахунок збільшення обсягів виробництва та повного завантаження виробничих потужностей. Для досягнення цієї мети можна рекомендувати такі організаційні заходи: вихід на нові ринки, розширення зони існуючих ринків. Для цього необхідно створення маркетингової служби для детального аналізу ринку збуту, пошук нових замовників, участь у міжнародних поліграфічних виставках та заключення контрактів з іноземними замовниками; залучення кредитних коштів та оновлення основних фондів; удосконалення якості продукції та зниження собівартості з метою отримання конкурентних переваг.

Список літератури: 1. Грідчина М.В., Захожай В.Б. Фінанси (теоретичні основи). – К.: МАУП, 2004. – 312 с. 2. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. – М.: Новое знание, 2002 – 704 с. 3. Турило А.М., Зінченко О.А. Показники і критерії оцінки якості прибутку на стадії його формування в системі менеджменту підприємства/ Фінанси України, № 10, 2008. – 106 с. 4. Хістева О.В. Якість прибутку та його вплив на сталий розвиток торговельного підприємства: Автореф. дис. к.е.н.: 08.07.05/ О.В. Хістева; ДДУ економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського. – Донецьк, 2006. – 26 с.

Подано до редакції 25.05.2009