

виробництва, а також, усвідомлення ролі нематеріальних ресурсів у створенні вартості компанії на ринку [2].

Світовий досвід характеризується продуктивним використанням нематеріальних активів: інноваційних технологій, наукових відкриттів, підвищення кваліфікаційного потенціалу підприємства [1]. На успішних фірмах, які отримують доходи у зв'язку з використанням інноваційного обладнання, частка витрат нематеріальних активів у кінцевій ціні перевищує витрати матеріальних ресурсів [3].

Зараз в Україні спостерігається ситуація усвідомлення та поступового переходу, але ще існують проблеми, які необхідно вирішити:

1. недосконалість облікового законодавства, що скорочує склад нематеріальних активів, а також не зазначає методіку обліку деяких об'єктів інтелектуальної власності;
2. недостатність кваліфікаційного потенціалу, відповідальності, а також мотивації персоналу;
3. цільове заниження вартості під час продажу бізнесу;
4. низька якість корпоративного управління;
5. нерозуміння природи активів і факторів, що впливають на їх вартість;
6. несприйняття податковими структурами торгової марки як активу підприємства;
7. часткове врахування унікальних нематеріальних активів у балансі підприємства.

Отже, відсутність ефективного законодавства та дієвого управління, часткове використання інтелектуального потенціалу України, а також незначна оцінка важливості нематеріальних ресурсів – вирішення цих проблем залежить як від держави, так і від керівників національних підприємств та фірм, а їх ігнорування може призвести до гальмування та застою розвитку українських фірм та компаній.

Література

3. Економіка знань [Електронний ресурс]. — Режим доступу до журн.: http://www.rusnauka.com/15_DNI_2008/Economics/33052.doc.htm
4. Ротар Д.А. Ключові особливості стратегічного управління активами підприємств та шляхи його удосконалення [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://www.rusnauka.com/14_NPRT_2011
5. Тарасюк Д.С. Проблеми та перспективи стратегічного управління нематеріальними активами [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://libfor.com/index.php?newsid=13>

УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМИ ПОТОКАМИ ОБЛЭНЕРГО

Жибер Т. В.

к.э.н., доцент

Киевский национальный экономический университет имени Вадима Гетьмана

Розничними продавцями і природними монополістами електроенергетическої системи України являються облэнерго – ще не повністю приватизовані акціонерні общества. Поступово приватизація цих 24-х акціонерних обществ, котра почалась в 1996 році, привела до концентрації основної частини власності у менше ніж десятка власників. По неофіційній інформації (оскільки компанії-акціонери зареєстровані в основному в Європі), власникам російського походження належать мажоритарні частини акцій центральних, північних і західних облэнерго [1]. В цілому ж з 2015 року їх становище ще зміцнилося шляхом покупки акцій двох облэнерго у американській компанії, і на сьогодні вони другі за загальною частини власності після держави Україна.

Оскільки облэнерго – монополісти розничних мереж і підключення до них нових споживачів/постачальників, то їх діяльність, враховуючи зростання тарифів на послуги за останні два роки, повинна бути прибутковою за умовчанням. Так чи інакше, це покажуть графіки фінансових результатів, складені на основі їх обов'язкової офіційної звітності [2].

Приклади облэнерго вибрані і розділені за формою власності, на яку в якійсь-то мірі впливало місце розташування – від розміщення і зони охоплення мереж облэнерго напряму залежить результат його діяльності. Для аналізу вибрані 4 облэнерго: Дніпрооблэнерго з групи ДТЕК, приватне ПАО Одесаоблэнерго, і переважно державні (більше ніж 70% акцій держави) ПАО Николаєвооблэнерго і ПАО Хмельницький облэнерго.

Для початку порівняємо загальні пропорції діяльності цих облэнерго на рис. 1. Розраховані в млн. грн, фінансові показники демонструють достатньо стрімку динаміку не стільки через охоплення більшої кількості споживачів, скільки через зміну ціни на послуги компаній.



Рис. 1. Динамика себестоимости продукции и выручки облэнерго

Расположенные слева направо парные столбики себестоимости-выручки показывают, например, настолько велика доля рынка ДТЭК Днепроблэнерго по сравнению с другими тремя ПАО. Левый столбик себестоимости продукции каждого облэнерго почти ежегодно ниже, чем показатель выручки (или с 2013 г. – чистого дохода от реализации продукции) того же года.

Размеры выручки государственных облэнерго значительно ниже, чем в частных, причиной этого можно считать также их расположение в менее привлекательных регионах, с меньшим количеством потребителей электроэнергии.

Издержки распределяющих облэнерго рассчитаны в сравнении с их выручкой (или чистым доходом от реализации) в долларах. Издержки всё ещё государственных облэнерго показаны на рис. 2 и рис. 3.

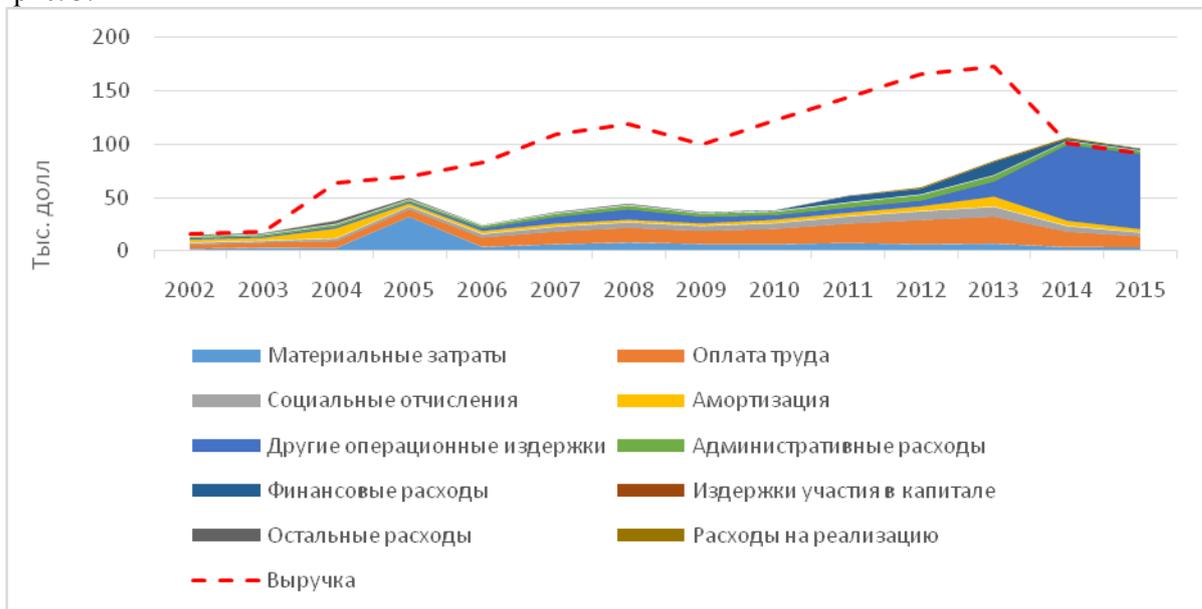


Рис. 2. Издержки и выручка ПАО Николаевоблэнерго

На графике выше сразу бросается в глаза бесхозяйственность, и, скорее, даже злоупотребления последних лет, перед окончательной приватизацией. Хорошее территориальное расположение раньше позволяло этому облэнерго показывать удовлетворительные финансовые показатели, но сейчас даже сайт у них перестал обновляться. Компания не делает капиталовложений и набрала обязательств.

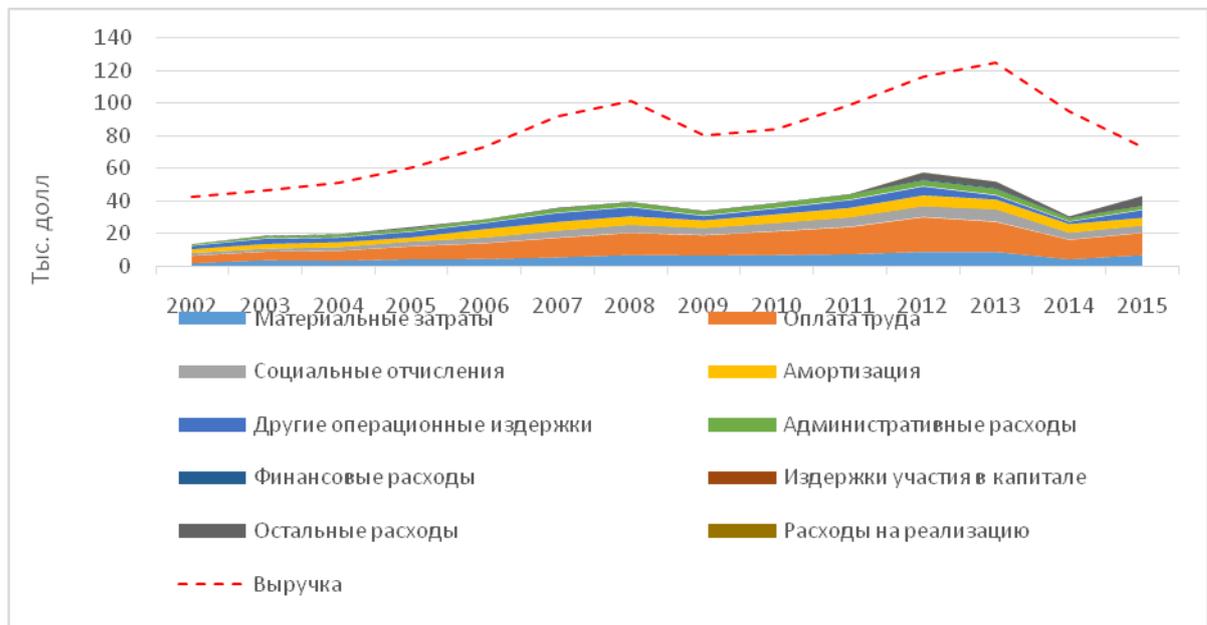


Рис. 3. Издержки и выручка ПАО Хмельницкий облэнерго

Напротив, расходы государственного ПАО Хмельницкий облэнерго показывают гораздо лучшие финансовые результаты.

На рис. 4 показаны расходы частного ПАО Одесса облэнерго.

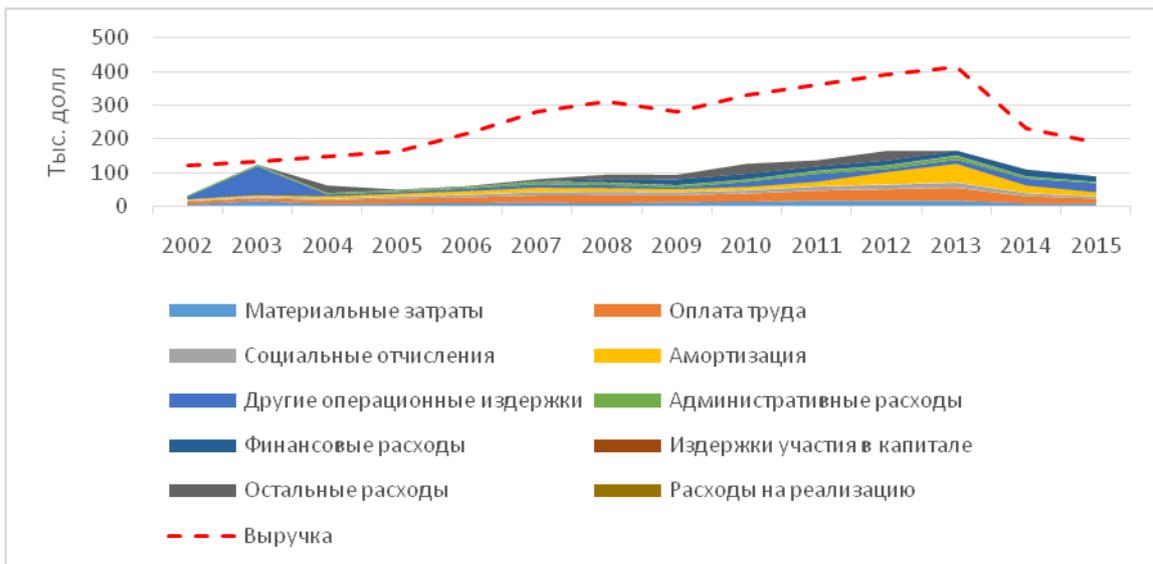


Рис. 4. Издержки и выручка ПАО Одесса облэнерго

Территориально ПАО Одесса облэнерго находится намного выгоднее, чем ПАО Хмельницкий облэнерго. Однако государственная компания показывает стабильное превышение выручки над издержками, их структура показывает, что менеджмент заботится об оплате труда персонала и делает амортизацию.

При этом структура и динамика расходов частного ПАО Одесса облэнерго не особо отличалась от государственного Хмельницкий облэнерго, разве что в разы больше была выручка. Значительный рост амортизационных отчислений с 2013 года, увеличение прочих расходов и финансовых расходов, высокие прочие операционные издержки показывают реакцию менеджмента обеих компаний на риски в стране.

На рис. 5 показано совершенно отличное соотношение расходов и выручки компании группы ДТЭК – Днепро облэнерго.

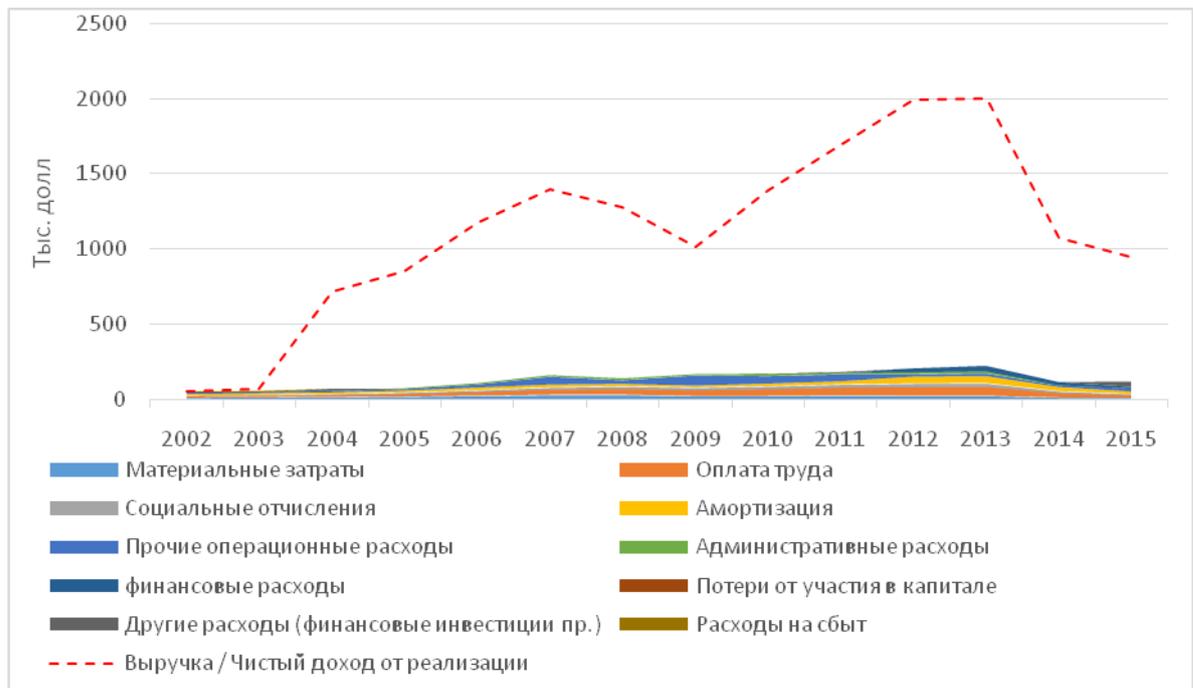


Рис. 5. Издержки и выручка ДТЭК Днепрооблэнерго.

Естественно, эта компания обслуживает промышленный регион, поэтому рост тарифов должен был быть ей на руку. Но для издержек компании последних лет тоже характерно наращивание малопрозрачных «остальных издержек» в совокупности.

В заключении сравнения можно утверждать, что потенциал привлечения ответственного инвестора у объектов современной приватизации компаний электроэнергетики есть. И что решающим в данных условиях для облэнерго является квалифицированный менеджмент. Однако для их эффективного функционирования нужны, в первую очередь, авторитетная государственная политика в создании настоящих рыночных условий сотрудничества. А вторым по важности условием является назначение ответственных управленцев в компании, финансовая отчетность которых показывает негативные тенденции управления последних лет.

Литература

1. Д. Король. Інфографіка: кому належить українська електроенергетика [Электронный ресурс] // Insider: Новостной и аналитический портал, 2014. URL: <http://www.theinsider.ua/business/52d550ee60af5/> (дата обращения: 24.02.2017)
2. База данных портала СМІДА [Электронный ресурс]// Официальный портал НКЦПФР, 2016. URL: <http://smida.gov.ua/> (дата обращения: 14.01.2017)

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЧНИХ ІННОВАЦІЙНИХ РІШЕНЬ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Захарченко В. І.

д.е.н., професор

Березовський О. В.

магістр

Одеський національний політехнічний університет

Система наукових положень в області теорії, методології, методики та практичної реалізації інноваційної діяльності на макрорівні є недостатньо розробленою і, перш за все, це проявляється у недостатньому науково-методичному обґрунтуванні процесів формування стратегічних інноваційних рішень (СІР) на мікроекономічному рівні.

Теоретичні засади формування СІР на рівні окремого господарюючого суб'єкта знаходяться в роботах І. Фішера, Ф. Лутца, А. Томпсона і А. Дж. Стрікланда, які досліджували та розвивали оптимальні умови прийняття СІР на рівні приватних фірм.