тобто сукупність фізичних і інтелектуальних здібностей людини, необхідних для здійснення трудових процесів.

Трудовий потенціал – наявні або очікувані кількісні та якісні трудові фактори, якими володіє суспільство (національна економіка, регіон). Кількісно трудовий потенціал вимірюється числом економічно активного, працездатного населення (кількістю трудових ресурсів).

Якісно трудовий потенціал визначається професійно-освітнім рівнем трудових ресурсів чи іншими характеристиками, що дають змогу оцінити їх здатність до виконання роботи (виробництва певної кількості матеріальних і духовних благ).

УДК 339.92

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ НА ЄВРОПЕЙСЬКОМУ РИНКУ

Романчик Т.В., к.е.н., доцент
(АВВ МВС України)

За рішенням Європейського парламенту Європейський союз в односторонньому порядку відкрив свої ринки для українських товарів. Для вітчизняних товаровиробників це створює як додаткові можливості, так і низку багатоаспектних проблем, від вдалого вирішення яких, від того, як буде відбуватись процес освоєння кардинально нових ринків залежить подальший економічний і соціальний розвиток держави в цілому.

З одного боку відкривається низка можливостей для національних товаровиробників, серед яких слід враховувати не тільки економічні вигоди. Це дозволить:

- вивести вітчизняні товари на ринок з високою купівельною спроможністю;
- впроваджувати багатовекторні інновації та нові технології у господарську діяльність підприємств;
- покращити інвестиційний клімат;
- захистити економічні позиції підприємств від впливу політичних чинників;
- формувати прозоре ринкове середовище з вільним розвитком торгівельних відносин, що виключає наявність значної кількості персональних преференцій, сприятиме мінімізації негативного впливу деформованих адміністративних механізмів;
- підвищити технологічний рівень економіки країни в цілому.

Але не можна ігнорувати цілу низку проблем, які супроводжуватимуть вихід українських товарів на європейський ринок, а саме:

– неготовність вітчизняних товаровиробників до жорсткої конкуренції за

маркетинговими та техніко-економічними параметрами;

– необхідність понесення додаткових витрат вітчизняними підприємствами на заходи щодо впровадження у систему національного виробництва міжнародних стандартів якості.

Головна умова виживання виробничого підприємства у ринкових умовах – підвищення конкурентоспроможності продукції. Це складна проблема для підприємства навіть в умовах вітчизняного ринку. Ще складнішим це завдання стає при виході вітчизняного товаровиробника на ринки розвинених країн. При виході на зовнішні ринки товаровиробники стають учасниками конкурентної боротьби якісно іншого рівня. Як мінімум, їх продукція мусить відповідати аналогам ринку за показниками якості і за цінами, що сформувалися на ньому. Наразі спостерігається неготовність більшості українських підприємств до виробництва продукції відповідно до параметрів європейського стандарту якості. Неготовність підприємств до такого кроку обумовлена високим рівнем зносу основних засобів, використанням застарілих технологій виробництва, розбіжністю між параметрами якості на продукцію в Україні та країнах європейського союзу та багатьма іншими причинами.

У зв'язку з цим перед Україною постає низка проблем, що потребують першочергового вирішення. Серед них залучення достатнього обсягу інвестицій у модернізацію, модифікацію, розвиток та будівництво сучасних промислових підприємств з врахуванням досягнень науково-технічного прогресу та на розвиток підприємств, спроможних виробляти якісну продукцію в короткостроковій перспективі; активізація діяльності національних товаровиробників щодо виробництва конкурентоспроможної продукції, яка б відповідала вимогам європейського ринку.

УДК 338.124.4

ПЕРШОЧЕРГОВІ ЗАХОДИ ПО ВИХОДУ БІЗНЕСУ З КРИЗИ

Рубан В.В., здобувач (УкрДАЗТ)

Природно, що проблеми управління ускладнюється у міру підвищення нестабільності зовнішнього середовища. Одним з важливих завдань управління підприємством є точне визначення індексу нестабільності зовнішнього ринкового середовища і створення відповідної оптимальної структури управління. Якщо керівництво не бажає ускладнювати структуру

управління, то воно повинне виявити стратегічні позиції, покинувши небезпечні зони бізнесу.

"Krisis" - в перекладі з грецького - рішення, поворотний пункт або результат. Економічна криза в компанії означає важкий фінансовий стан, який характеризується незадовільним значенням цілого ряду показників (коефіцієнтів), таких як платоспроможності, рентабельності, оборотності, фінансової стійкості тощо. Таких показників існує величезна множина. Найбільш універсальними і наочними індикаторами залишаються кінцеві фінансові результати діяльності компанії, а саме розмір валового прибутку і рівень рентабельності. Як правило, першою ознакою кризового стану в компанії є негативний фінансовий результат - валовий збиток від діяльності, зниження рівня рентабельності або стрімке скорочення розміру прибтку по періодах (якщо збитки не були заплановані як необхідний етап в розвитку бізнесу).

При цьому слід також зробити обмовку, що мова йде про реальний (управлінський) прибуток. Наявність бухгалтерських або "податкових" збитків не обов'язково означає важке фінансове положення. Іноді навпроти: формальні збитки виступають додатковим джерелом доходів, що виникають за рахунок економії на податках.

Перше, що підлягає вивченню в кризовій ситуації - це її причини.

Після того, як "переломний" момент в безхмарному фінансовому житті компанії виявлений, слід з'ясувати, що ж такого незвичайного відбулося в цей період часу.

Слід зазначити, що які б не були конкретні "видимі" причини погіршення фінансового стану, першопричиною будь-якого кризового положення залишаються дії або бездіяльність вищого керівництва (менеджменту) компанії. Іншими словами, початкова причина втрати фінансів завжди суб'єктивна. Так, наприклад, якщо підприємство зазнало збитків в результаті пожежі або повені, то відповідальність, насамперед, лежить на тому, хто вчасно не отримав відповідний страховий поліс тощо. Проте помилки менеджерів так само неминучі, як і "дощ в погану погоду". Тому, аналізом причин кризового стану, по суті, є пошук таких помилок.

Для встановлення причин, що призвели компанію до кризового стану, необхідно створити аналітичну групу, учасники якої мають бути підпорядковані тільки безпосередньо власникам компанії. Створення такої аналітичної групи найдоцільніше проводити із залученням незалежних аудиторів, бізнес-консультантів і інших "профільних" фахівців. При цьому фахівці і вищі посадові особи компанії, чия діяльність і перевірятиметься, повинні повністю сприяти роботі привернутих експертів, надаючи їм всю необхідну інформацію і забезпечуючи максимально сприятливі умови для роботи. Саме тому така аналітична група повинна мати особливий статус і достатньо широкі повноваження, закріплені за нею наказом керівника або рішенням засновників.

УДК 658.15

ПРОБЛЕМИ ВИЗНАЧЕННЯ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА ЗА ДАНИМИ СУЧАСНОЇ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ ЗА НАЦІОНАЛЬНИМ П(С)БО

Саленко О.В., ст. викладач (УкрДАЗТ)

В 2013 році в дію було введено національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку №1, яке суттєво змінює порядок складання та зміст фінансової звітності підприємств в Україні, зокрема, основної її форми – Балансу. Саме баланс є основним інформаційним джерелом для фінансових розрахунків, в першу чергу – аналізу фінансового потенціалу підприємства. Коректне визначення рівня фінансового потенціалу та тенденцій його змін протягом часу є найважливішою вимогою забезпечення надійного обґрунтування управлінських рішень в області фінансів підприємства.

Зміни в структурі балансу доторкнулись як його активної, так і пасивної частини. В першу чергу необхідно відмітити укрупнення окремих статей активу балансу, зокрема «Запаси», які тепер відображаються в одному рядку (раніше – п'ять рядків). Це може погіршити аналіз в результаті нероздільності виробничої складової запасів та товарної.

Ще одне ускладнення виникає в результаті відсутності рядків «Первісна вартість дебіторської заборгованості» та «Резерв сумнівних боргів», оскільки втрачена пряма можливість визначення якості іммобілізованих коштів та потенційних втрат. До того ж, для залізничних підприємств в силу специфіки їх діяльності принциповим було виділення в дебіторській та кредиторській заборгованостях заборгованості з внутрішніх розрахунків, які мають особливості в погашенні. Їх відсутність в звітності може суттєво погіршити результати визначення ступеню ліквідності та платоспроможності підприємства.

Задля подолання вказаних проблем фінансовим працівникам підприємств необхідно використовувати відповідні додаткові статті, запровадження яких також є нововведенням НП(С)БО №1.