

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 прибутку 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 повернутих 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.

Інша група змін торкнулась вже цілих розділів. Наприклад, окремі розділи «Витрати майбутніх періодів» та «Доходи майбутніх періодів» тепер входять до складу інших розділів відповідно активу та пасиву. Це майже не впливає на методику аналітичної роботи.

Але в пасиві балансу відбулись і більш значущі зміни. Так окремий розділ «Забезпечення майбутніх витрат і платежів» тепер відмінено, а його зміст розподілено між іншими розділами відповідно до термінів існування – довгострокові або поточні. Таким чином, кошти підприємства, прирівняні до власних, в балансі наводяться неявно, що ускладнює коректне визначення таких характеристик, як фінансова стійкість та ліквідність підприємства.

Нова структура пасиву балансу є зручною для аналізу структури капіталу підприємства за умовами залучення (постійний, довгостроковий, короткостроковий) та ефективності його використання. Проте розподіл капіталу за належністю (власний та залучений) стає більш трудоемним.

Проведені дослідження показали, що нова структура балансу не відповідає діючій методиці визначення фінансового потенціалу підприємства. Оскільки раціональність вказаної методики доведено на практиці, її зміна є недоречною. Тому фінансистам підприємств варто проводити додаткову роботу з підготовки вихідних даних, зокрема, корегування аналітичних комп'ютерних програм.

УДК 656.61(477)

### **ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРИОРИТЕТОВ НАЦИОНАЛЬНОЙ МОРСКОЙ ТРАНСПОРТНОЙ ИНДУСТРИИ**

*Сенько Е.В., к.э.н. (ОНМА)*

Рынок морской торговли относится к наиболее динамичному сегменту мировой экономики, которому присущи резкие изменения даже внутри стандартных экономических циклов, поэтому важно прогнозировать возникновение новых экономических ситуаций. С этим и связаны важнейшие научные подходы к выбору принципов обоснования последующих этапов развития.

Противоречивым относительно важнейших положений социально-экономической политики оказался переход Украины от административно-плановой экономики к рыночным механизмам и инструментарию управления хозяйственной деятельностью. В отличие от акцентирования внимания на

социальных результатах экономического развития, присущего промышленно развитым и постиндустриальным странам, Украина длительное время бессистемно трансформировала базовый производственный комплекс, включая и морской транспорт. Поэтому с учетом перспективных задач основной целью текущего функционирования и перспективного развития морского транспортного потенциала страны рассматривается совершенствование методов управления развитием торгового флота. Длительность периода, в течение которого сложилась пассивная морская политика страны, привела не только к потере провозной способности, но и к снижению уровня менеджерских решений.

Важнейшим принципом развития морского транспортного комплекса страны следует признать достижение нормализованного уровня, как по среднемировому состоянию, так и в пределах национальных потребностей по критериям эффективности и безопасности. То есть отход от случайных колебаний, характерных для предыдущего периода новейшей государственной истории.

В этом отношении среди приоритетов остается фрахтовая независимость внешней торговли и оптимизация счета текущих платежей. Именно с этим связан выбор допустимости риска наращивания потенциала провозной способности флота и позиционирования в выбранном сегменте рынка морской торговли. Это предопределяет сложность сочетания конкурентоспособности по качественным параметрам и недопустимости финансовых убытков.

В тоже время следует обратить внимание на определенное изменение целевой направленности развития глобальных судоходных компаний, определяющих характер распределения грузопотоков. Принцип прибыльности, сохраняя свою роль в коммерческих целях экономических подсистем, обеспечивается приоритетностью величины денежных потоков и cash flow. Приоритеты концентрируются в стратегии капитализации и выборе эффективной модели инвестирования. При одновременном усилении роли внешних кредитов возникает проблема гарантии возврата средств, поэтому инструментарий рефлагирования становится не только целью экономии текущих средств, но и гарантией возврата кредитных средств, что обуславливает необходимость наличия конкурентных реестров флота.