воспроизводство и стабильные конкурентные преимущества в условиях рыночных отношений.

Таким образом, экономическая стойкость является наиболее весомой характеристикой финансово-экономической деятельности предприятия и представляет собой комплексное понятие, которое находится под воздействием различных финансово-экономических процессов, результативности их использования и обеспечивает развитие производства или других сфер деятельности. В конкурентной среде экономическая стойкость становится условием жизнеспособности предприятия и основой его деятельности.

Система мер по поддержке экономической стойкости предприятия должна включать:

1) постоянный мониторинг внешней и внутренней ситуации предприятия;

2) разработку мероприятий направленных на снижение внешней впечатлительности предприятия;

3) разработку подготовительных планов и их внедрение в виде практических мероприятий при возникновении кризисной ситуации;
4) координацию действий всех участников и контроль за выполнением мероприятий и их результатами.

Список литературы: 1. *Брошло Е.В.* Управление экономической стойкостью организаций сферы предпринимательства в условиях кризиса//Вестник НИЦ СГУ, 2009, №3. **2.** *Савицкая Г.В.* Экономический анализ: Учебник. — М.: Издательство «Новое знание», 2004. -640стр. **3.** *Сафин Ф.М.* Сущность и факторы экономической устойчивости//Вестник ТИСБИ, 2000 , №2

**Работа выполнена под руководством доц. Погорелова И.Н.*

ІВЛЕВА М.В.

ПРОБЛЕМИ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ*

Фінансовий результат – кінцевий економічний підсумок господарської діяльності підприємства у формі прибутку (доходу).

Нарахований на підприємстві доход або прибуток залежить від тієї форми (моделі) розрахунку, по якій працює колектив.

В умовах ринкової економіки, а тим більш економічної кризи значення фінансових результатів надзвичайно велике. Це значення обумовлено тим, що з однієї сторони вони залежать в основному від якості роботи підприємства, підвищують економічну зацікавленість його робітників в найбільш ефективному використані ресурсів, так як фінансові результати – основне джере-

ло виробничого і соціального розвитку підприємства, а з іншої – він служить найважливішим джерелом формування державного бюджету. Таким чином, у збільшені суми прибутку зацікавлені як підприємство, так і держава.

Прагнення до отримання прибутку орієнтує товаровиробників на збільшення об'єму виробництва продукції, потрібної споживачам, зниження витрат на виробництво. При розвинутій конкуренції цим досягається не тільки мета підприємництва, але і задоволення суспільних потреб. Для підприємця прибуток являється сигналом, який показує, де можна отримати найбільший приріст вартості, створює стимул для інвестування в ці сфери. Свою роль грають і збитки. Вони висвітлюють помилки і прорахунки в напрямку засобів, організації виробництва та збуту продукції.

Економічна нестабільність, монопольне положення товаровиробників викривляють формування прибутку як чистого доходу, призводять до прагнення отримання головним чином в результаті збільшення цін. Усунення інфляційного наповнення прибутку сприяє фінансовому оздоровленню економіки, розвитку ринкових механізмів ціноутворення, оптимальній системі податків. Ці задачі повинна виконувати держава в ході здійснення економічних антикризових реформ.

Отже, необхідність підвищення прибутковості підприємств потребує теоретичних досліджень та розробки практичних рекомендацій на основі аналізу сучасного стану підприємств та перспектив їх розвитку, що і зумовило вибір теми даного дослідження. В організації роботи будь – якого підприємства чи організації приходиться співставляти витрати і результати роботи, застосовувати ті чи інші показники. Тим більш цьому потрібно приділяти найбільшу увагу, коли мова йде про успішну господарську діяльність, про просування на ринку, про досягнення перевершення над своїми конкурентами.

Тому будь – яке підприємство чи фірма користується системою показників господарської діяльності (ПГД). Ці показники тісно пов'язані один з одним.

При всій різноманітності ПГД, які використовуються сьогодні в бізнесі, їх можна розділити на дві основні групи:

1) оціночні показники (прибуток, товарообіг, умовно чиста продукція та ін.);

2) показники витрат виробництва (витрати на оплату праці, амортизацію, матеріально – енергетичні ресурси та ін.).

Перш, ніж досягати реального покращення справ в своєму бізнесі, думати про підвищення своєї конкурентоспроможності або хоча б просто про полегшення свого фінансового стану, підприємець повинен не тільки чітко уявляти собі, що і як вимірювати, але і де, в якій галузі той чи інший показник або спосіб його вимірювання найбільш придатний.

Головним і визначаючим показником оцінки господарської діяльності підприємства чи компанії в умовах ринку є прибуток. Проблема лише в тому, як визначити розмір прибутку на вкладений капітал. Рівень рентабельності

підприємства може суттєво змінюватись в залежності від прийнятої методики вимірювання прибуткую. Розмір прибутку конкретного підприємства зазнає впливу багатьох не тільки внутрішніх, але і зовнішніх факторів: темпів інфляції, особливостей оподаткування та ін. Методика визначення розміру прибутку змінюється від галузі до галузі, вона розпізнається на рівні корпорації і її відділень і т. п. Слід також відмітити, що, не дивлячись на всю свою значущість, далеко не всіх як всередині компанії, так і за її межами показники прибутковості конкретного підприємства цікавлять в першу чергу. Кредиторів або тих, хто здає в оренду землю, будівлі, споруди або обладнання, куди більш цікавить рух ліквідності в компанії, чим рівень її рентабельності. Акціонерів цікавить не тільки розмір дивідендів, але і курс акцій, який залежить від темпів росту об'ємів продаж компанії.

У зарубіжній економічній теорії та підприємництві загальновживаними є поняття валового, маржинального та операційного прибутку.

Досвід країн з розвиненою ринковою економікою свідчить, що об'єктом оподаткування здебільшого є прибуток підприємств. Податок на прибуток належить до тих податків, з допомогою яких активно реалізується регулююча функція щодо виробництва, інших сфер господарської діяльності. Фіскальній функції податку на прибуток належить другорядна роль.

В теорії і в практиці оподаткування прибутку чітко відслідковується тенденція найти оптимальне поєднання двох різнонаправлених функцій – фіскальної та виробничо-стимулюючої.

Досвід України у створенні системи оподаткування прибутку (доходу) свідчить про брак чіткої державної концепції податкової політики.

Така непослідовність у визначенні об'єкта оподаткування, часті суттєві зміни методики його розрахунку створювали значні труднощі для платників податків і справили негативний вплив на розвиток підприємницької діяльності в цілому.

**Робота виконана під керівництвом*
ст. викл. Стригуль Л.С.

КІСЕЛЬОВ Р.Є.

АНАЛІЗ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ В СУЧАСНИХ УМОВАХ РОЗВИТКУ*

Найбільш важливим елементом продуктивних сил і головним джерелом розвитку економіки є люди; їх майстерність, освіта, підготовка, мотивація діяльності. Існує непересічна залежність конкурентоспроможності економіки, рівня добробуту населення від якості трудового потенціалу персоналу підприємства, організації.