



**АНАЛІТИК**  
АУДИТОРСЬКА ФІРМА



# ЕКОНОМІКА ФІНАНСИ ПРАВО

ЩОМІСЯЧНИЙ ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНИЙ ЖУРНАЛ

№ 1/1'2019

(видається з 1994 року)

ISSN 2409-1944

*Журнал включено до переліку наукових фахових видань України, в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата з економічних і юридичних наук*

Наказ Міністерства освіти і науки України від 21 грудня 2015 р. №1328 (економічні науки), Наказ Міністерства освіти і науки України від 11 липня 2016 р. № 820 (юридичні науки). Реєстраційне свідоцтво серії КВ № 21620-11520ПР від 12 жовтня 2015 р.

Рішення Аудиторської палати України від 21.12.2017 № 353/10 (фахове видання з обліку та аудиту).

Журналу присвоєно міжнародний ідентифікаційний номер ISSN 2409-1944 та включено до міжнародної наукометричної бази *Index Copernicus*.

## **Засновники:**

Аудиторська фірма "Аналітик" спільно з Таврійським національним університетом ім. В.І. Вернадського та Національною академією внутрішніх справ України

## **Статті обов'язково проходять**

### **відбір, внутрішнє і зовнішнє рецензування**

Рекомендовано до друку та до поширення через мережу Інтернет Вченою радою Національної академії внутрішніх справ України (Протокол № 2 від 15 січня

2019 р.) та Вченою Радою Таврійського національного університету ім. В.І. Вернадського (Протокол № 3 від 17 січня 2019 р.). Повний або частковий передрук матеріалів журналу допускається лише за згодою редакції.

Відповідальність за добір і викладення фактів несуть автори. За зміст та достовірність реклами несе відповідальність рекламодавець.

Підписано до друку 25.01.2019

Формат 60/84/8

Наклад – 250 прим.

**Адреса редакції:** 01001, м. Київ, вул. Хрещатик, 44

**Телефони:** (050) 735-43-41, (096) 221-88-61

**Факс:** (044) 278-05-88

**E-mail:** efp.redaktor@gmail.com

**Сайт:** www.efp.in.ua



Суб'єкт видавничої справи

© "Аналітик", 2019  
© "Економіка. Фінанси. Право",  
2019

Типографія: ТОВ "Міжнародний бізнес центр"

**Керівник редакційної колегії з економічних наук:**

*Бутинець Тетяна Анатоліївна*, д.е.н., професор, головний науковий співробітник Наукової лабораторії з проблем кримінальної поліції навчально-наукового інституту № 1 Національної академії внутрішніх справ, м. Київ

**Члени редакційної колегії з економічних наук:**

*Бондар Валерій Петрович*, д.е.н., керуючий партнер аудиторської фірми "HLB UKRAINE", член Ради Аудиторської палати України, член ФПБАУ

*Величко Олена Георгіївна*, радник першого віце-прем'єр міністра України – Міністра економічного розвитку і торгівлі України

*Вініченко Ігор Іванович*, д.е.н., професор, завідувач кафедри економічної теорії та економіки сільського господарства Дніпровського державного аграрно-економічного університету

*Дацій Олександр Іванович*, д.е.н., професор, завідувач кафедри фінансів, банківської та страхової справи Міжрегіональної Академії управління персоналом (МАУП), Заслужений працівник освіти України

*Іванюта Василь Фалімонович*, д.е.н., доцент, професор кафедри менеджменту Полтавського університету економіки і торгівлі

*Клименюк Микола Миколайович*, д.е.н., професор, завідувач кафедрою менеджменту та міжнародних економічних відносин Навчально-науковий інститут управління, економіки та природокористування Таврійського національного університету ім. В.І. Вернадського

*Левченко Валентина Петрівна*, д.е.н., член Ради нагляду за аудиторською діяльністю Органу суспільного нагляду за аудиторською діяльністю, директор ВПГО «Спілка аудиторів України»

*Манцевич Юрій Миколайович*, д.е.н., доцент, вчений секретар Державного підприємства «Науково-дослідний і проектний інститут містобудування»

*Невелєв Олександр Михайлович*, д.е.н., доцент

*Потишняк Олена Миколаївна*, д.е.н., доцент, професор кафедри організації виробництва, бізнесу та менеджменту Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка

*Прушківський Володимир Геннадійович*, д.е.н., професор, перший проректор Запорізького національного технічного університету

*Редько Олександр Юрійович*, д.е.н., перший проректор з науково-педагогічної роботи, професор, академік НАСОН

*Сук Петро Леонідович*, д.е.н., доцент, професор кафедри обліку і оподаткування, Відокремлений підрозділ Націо-

нального університету біоресурсів і природокористування України «Ніжинський агротехнічний інститут»

*Ткаченко Сергій Анатолійович*, д.е.н., доцент, в.о. ректора Вищого навчального закладу "Міжнародний технологічний університет «Миколаївська політехніка»"

*Царенко Оксана Вячеславівна*, д.е.н., професор, завідувач кафедрою обліку та аудиту, Навчально-науковий інститут управління, економіки та природокористування Таврійського національного університету ім. В.І. Вернадського

**Керівник редакційної колегії з правових наук:**

*Константинов Сергій Федорович*, д.ю.н., професор, завідувач кафедри адміністративної діяльності НАВС

**Члени редакційної колегії з правових наук:**

*Бичкова Світлана Сергіївна*, д.ю.н., професор, завідувач кафедри цивільного права і процесу Національної академії внутрішніх справ, полковник поліції

*Василинчук Віктор Іванович*, д.ю.н., професор, професор кафедри оперативної-розшукової діяльності Національної академії внутрішніх справ, заслужений юрист України, полковник поліції

*Глушков Валерій Олександрович*, д.ю.н., професор, Київський кооперативний інститут бізнесу і права, економіко-правовий коледж, кафедра права

*Джужа Олександр Миколайович*, д.ю.н., професор, головний науковий співробітник відділу організації науково-дослідної роботи Національної академії внутрішніх справ, заслужений юрист України

*Клименко Олена Вікторівна*, д.н.держ.упр., к.ю.н., доцент, завідувачка кафедрою конституційного і міжнародного права Таврійського національного університету ім. В.І. Вернадського

*Копан Олексій Володимирович*, д.ю.н., професор, провідний науковий співробітник наукової лабораторії з проблем досудового розслідування навчально-наукового інституту № 1

*Луць Володимир Васильович*, д.ю.н., професор, член відділу цивільно-правових наук Науково-дослідного інституту приватного права і підприємництва імені академіка Ф.Г. Бурчака НАПрН України, заслужений діяч науки і техніки України

*Озерський Ігор Володимирович*, д.ю.н., доцент, професор кафедри цивільного та кримінального права і процесу Чорноморський національний університет імені Петра Могили

*Фрицький Юрій Олегович*, д.ю.н., професор, завідувач кафедри конституційного, адміністративного права та соціально-гуманітарних дисциплін, Інститут права та суспільних відносин Університету "Україна". Заслужений юрист України.

**Шеф-редактор:**

*Головач Володимир Володимирович*, к.ю.н., голова правління Аудиторської фірми "Аналітик", Заслужений юрист України

**Технічний редактор:**

Куцяк Олександр Анатолійович

**Випусковий редактор:**

Туманян Анна Оганесівна

## ЗМІСТ

<i>С.А. ТКАЧЕНКО, О.М. ПОТИШНЯК.</i> Рекуперация методів (системи) управлінського обліку у зборі інформації (даних) про конкурентне середовище управліннями аналізу ринку (маркетингу) підприємств ....	4
<i>Л.М. ЗОМЧАК, А.С. РАКОВА.</i> Прогнозування квартального ВВП України з використанням динамічної факторної моделі .....	8
<i>О.А. БЕСПАЛА, А.О. КИПИБІДА, М.С. РОМЧАК.</i> Контролінг як інноваційна концепція управління виробничим підприємством-експортером .....	12
<i>О.М. БОНДАРЕНКО, Д.О. КОВЕРГА.</i> Методи організації обліку витрат і аналіз реалізації готової продукції на підприємстві авіабудівної промисловості .....	15
<i>Г.С. ГУРІНА.</i> Особливості формування та розвитку експортного потенціалу авіаційного комплексу України .....	19
<i>Р.З. БУДИНСЬКИЙ.</i> Сутність та значення бізнес-проектів підприємств .....	22

### ***АНОТАЦІЇ, КОМЕНТАРІ, КОНСУЛЬТАЦІЇ***

---

Чи має право підприємство відраховувати аліменти із зарплати у сумі, меншій за мінімальну? .....	26
<i>А.О. ТУМАНЯН.</i> Мінімальна заробітна плата за час відраження – середньоденна чи денна? яким чином до розрахунку включаються премії? .....	26

ТКАЧЕНКО

Сергій Анатолійович  
nukoblikaudit@inbox.ruд.е.н., доцент, в.о. ректора  
Вищого навчального закладу  
«Міжнародний технологічний  
університет «Миколаївська  
політехніка»

УДК 657

РЕКУПЕРАЦІЯ МЕТОДІВ  
(СИСТЕМИ) УПРАВЛІНСЬКОГО  
ОБЛІКУ У ЗБОРІ ІНФОРМАЦІЇ  
(ДАНИХ) ПРО КОНКУРЕНТНЕ  
СЕРЕДОВИЩЕ  
УПРАВЛІННЯМИ АНАЛІЗУ  
РИНКУ (МАРКЕТИНГУ)  
ПІДПРИЄМСТВTHE SUBSYSTEM  
MANAGEMENT ACCOUNTING  
RECUPERATION IN  
GATHERING THE DATA ABOUT  
THE COMPETITIVE  
ENVIRONMENT OF MARKET  
ANALYSIS MANAGEMENT  
ENVIRONMENT

ПОТИШНЯК

Олена Миколаївна

д.е.н., доцент, професор кафедри,  
Харківський національний технічний  
університет сільськогосподарства  
ім. Петра Василенка

У статті доведено, що наявність інформації управлінського обліку про конкурентів надасть можливість відділу (службі) маркетингу підприємства вивчати, що ж саме продається ними покупцям або, що споживачі придбавають найбільш охоче. Обґрунтовано, що маркетологи підприємств за допомогою цієї інформації (даних) матимуть можливість дізнатися про усі можливі засоби задоволення конкретної потреби покупця; саме цей факт визначає конкурентоспроможність суб'єкта господарської діяльності. Зрозуміло, що серед перспектив розвідок у цьому напрямку розвитку актуальністю відрізняється питання пов'язане із використанням обліково-економічного забезпечення у процесі формування цінової політики службою дослідження ринку на фінальні товари-вироби.

\* \* \*

В статті доказано, що наличие информации управленческого учёта о конкурентах позволит отделу(службе) маркетинга предприятия изучать, что же продаётся ими покупателям или, что потребители приобретают наиболее охотно. Обосновано, что маркетологи предприятий с помощью этой информации смогут узнать все возможные средства удовлетворения конкретной потребности покупателя; именно этот факт предопределяет конкурентоспособность субъекта хозяйственной деятельности. Разумеется, что среди перспектив (линий) исследований в этом направлении развития актуальностью отличается вопрос, связанный с использованием учётно-экономического обеспечения в процессе эволюции ценовой политики службой исследования рынка (маркетинга) на изделия.

\* \* \*

The marketing system has a significant number of constituent elements that directly affect the methods and performance of the subject of entrepreneurial activity in different segments of the market. The main element of the method of the marketing system is the competition. They influence the choice of the market of enterprises, marketing intermediaries, suppliers, and the formation of product assortment and the whole range of marketing activities. Therefore, when developing marketing plans you need to consider a large amount of a priori information about this element of the method. The practical research carried out by us at the enterprises of the machine-building industry of the Mykolayiv region of Ukraine confirmed that the marketers of the indicated economic entities do not use the available information about competitors, especially as it relates to the system of methodological and informational tools of managerial accounting, which confirms the relevance of this issue. Having examined the same point of view of the leading economists from the above-mentioned problems, we note that in the works of contemporaries on the methodological and information management accounting mechanism there are still many outstanding issues, especially in the case of the formation of data on the competitive environment in the world of integration processes. The purpose of the work is to convincingly prove the need to use the management accounting subsystem in obtaining information about competitors by the marketing departments of enterprises, its methodological and information tools on the basis of disclosure and coverage of the following categories: objects of managerial accounting; primary information; main sources of initial information; Output information of the methodological and information mechanism of managerial accounting of competitors. Availability of information on managerial accounting of competitors will enable the marketing department of an enterprise to study what exactly is being sold to customers or that consumers are most willing to purchase. Marketers of companies with this information will have the opportunity to learn about all possible means to meet the specific needs of the buyer. This fact determines the competitiveness of the business entity. Among the prospects of research in this area actuality different issues associated with the use of methodological tools and information accounting and economic security in the pricing policy of service marketing to the end-products of the product, etc.

**Ключові слова:** відділ дослідження ринку, використання, інформація, конкурентне середовище, маркетинг, обліково-економічне забезпечення, об'єднання, отримання, підприємство, підсистема, управлінський облік, ціль

**Ключевые слова:** информация, использование, конкурентная среда, маркетинг, объединение, отдел исследования рынка, подсистема, получение, предприятие, управленческий учёт, учётно-экономическое обеспечение, цель

**Keywords:** market research department, using, Production Association, information, competitive environment, marketing, accounting and economic support, receiving, subsystem, industrial enterprise, management accounting, goal

## ВСТУП

Система маркетингу має значну кількість складових елементів, які безпосередньо впливають на методи і результати діяльності суб'єкта підприємницької діяльності на різних сегментах ринку. Основним елементом методу системи маркетингу виступають конкуренти. Вони впливають на вибір підприємством промисловості та науково-виробничим об'єднанням цільових ринків, маркетингових посередників, постачальників, формування асортименту готової продукції і на увесь комплекс маркетингової діяльності. А тому, при розробці планів маркетингу потрібно враховувати великий обсяг апріорної інформації про цей елемент методу. Проведене ж нами практичне дослідження на підприємствах промисловості та науково-виробничих об'єднаннях галузі машинобудування Миколаївської області України підтвердило той факт, що маркетингологи означених суб'єктів господарювання використовують наявну інформацію про конкурентів не сповна, особливо це стосується системи методологічно-інформаційного інструментарію (механізму) підсистеми обліково-економічного забезпечення (управлінського обліку), що й підтверджує переконливу актуальність цієї проблематики тощо.

Дослідивши ж точки зору провідних учених-економістів [1-12] та інших із означеної проблематики, відзначимо той факт, що у роботах сучасників із методологічно-інформаційного механізму підсистеми обліково-економічного забезпечення (управлінського обліку) залишається ще безліч невирішених питань, особливо це стосується моменту формування інформаційних даних про конкурентне середовище в умовах світових інтеграційних процесів тощо.

**МЕТА РОБОТИ** виступає у можливості переконливо довести потребу використання підсистеми обліково-економічного забезпечення (управлінського обліку) у отриманні інформації про конкурентів відділами дослідження ринку (маркетингу) підприємств промисловості та науково-виробничих об'єднань, її методологічно-інформаційний інструментарій на основі розкриття й усебічного висвітлення наступних категорій: об'єкти підсистеми (функції) управлінського обліку; первинна інформація; головні джерела початкової інформації; вихідна інформація методологічно-інформаційного механізму обліково-економічного забезпечення (управлінського обліку) про конкурентів.

## МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Теоретико-методологічною основою наукової публікації виступає діалектичний метод і основні положення управлінського обліку, маркетингу, системи стратегічного управління діяльністю підприємств. У процесі проведеного дослідження знаходили використання наступні наукові методи: *абстрактно-логічний* (для теоретичного узагальнення та формулювання висновків); *монографічний* (при дослідженні теоретичних і практичних особливостей управлінського обліку, маркетингу у системі стратегічного управління діяльністю підприємств та об'єднань); *економіко-статистичний, розрахунково-конструктивний, порівняльний*

(при аналізі і оцінці стану управлінського обліку, маркетингу у системі стратегічного управління діяльністю підприємств); *табличний* (при формуванні інформаційно-аналітичних відомостей: порівняння вітчизняних та зарубіжних газових турбін для судових енергетичних установок, енергетики й механічних приводів; розвитку енергетичних установок комбінованого циклу суперника (конкурентного середовища), наприклад фірми Siemens-Westinghouse) тощо.

## РЕЗУЛЬТАТИ

Говорячи про неголослівне можливе та економічно ефективне (якісне) використання відділом дослідження ринку (маркетингу) комерційно-виробничої інформації (даних) методологічно-інформаційного інструментарію функції обліково-економічного забезпечення (управлінського обліку) про конкурентів для зміцнення позиції науково-виробничого об'єднання й промислового підприємства на динамічному ринку, потрібно визначити наступні категорії: об'єкти управлінського обліку; початкова інформація; головні джерела початкової інформації і вихідна інформація про конкурентів.

Так, об'єктами методологічно-інформаційного інструментарію функції управлінського обліку (обліково-економічного забезпечення) виступають: комерційно-виробнича (маркетингова) інформація (дані) про конкурентів на внутрішньому й зовнішньому ринках, технічні та економічні параметри товарів-виробів кращих світових аналогів; виробничо-збутова (маркетингова) інформація (дані) про технічні, економічні можливості виготовлених науково-виробничим об'єднанням і підприємством промисловості товарів-виробів тощо.

Початковою ж комерційно-виробничою (маркетинговою) інформацією методологічно-інформаційного інструментарію підсистеми управлінського обліку (обліково-економічного забезпечення) про конкурентів є: виробничо-збутова (маркетингова) інформація (дані) про конкурентів на внутрішньому та зовнішньому ринках, а також зіставлення технічних і економічних можливостей виготовлених підприємством промисловості та науково-виробничим об'єднанням товарів-виробів з кращими світовими аналогами тощо.

А головними джерелами початкової виробничо-збутової (маркетингової) інформації методологічно-інформаційного інструментарію функції обліково-економічного забезпечення (управлінського обліку) про конкурентів є: найбільш важливі технічні і комерційні видання; внутрішні інформаційні дані про готову продукцію науково-виробничого об'єднання й промислового підприємства, яка конкурує на ринку із кращими світовими аналогами тощо.

У свою чергу, для отримання вихідної (результатної) інформації відділ дослідження ринку (маркетингу) у своєму методологічно-інформаційному інструментарії підсистеми (функції) обліково-економічного забезпечення (управлінського обліку) шляхом пошуку актуальних новин та їх вибірки формує спеціальні інформаційно-аналітичні таблиці, у яких знаходить уг-

рупування маркетингова інформація про конкурентів на внутрішньому і зовнішньому ринках, а також зіставлення технічних та економічних можливостей виготовлених підприємством промисловості і науково-виробничим об'єднанням товарів-виробів з кращими світовими аналогами тощо.

Так, наприклад, відділ (служба) дослідження ринку (маркетингу) ДП НВКГ «Зоря»-«Машпроект» може у своєму методологічно-інформаційному інструментарії

підсистеми (функції) обліково-економічного забезпечення (управлінського обліку) сформувати такі інформаційно-аналітичні відомості:

- аналогія (порівняння) вітчизняних та зарубіжних газових турбін для судових енергетичних установок, енергетики і механічних приводів (табл. 1);

- онтогенез (розвиток) енергетичних установок комбінованого циклу суперника (конкурента), наприклад фірми Siemens-Westinghouse (табл. 2).

Таблиця 1

**Конгруенція (порівняння) вітчизняних та зарубіжних газових турбін для судових енергетичних установок, енергетики й механічних приводів**

НВКГ «Зоря»-«Машпроект»			Найкращі світові аналоги			
Тип двигуна	Потужність ГТ/ПГУ, МВт	ККД, %	Тип двигуна	Потужність ГТ/ПГУ, МВт	ККД, %	Фірма
-	-	-	SB5	1,0/-	25,4/-	ME&S
ГТД 2500	2,5/-	29/-	Centaur40	3,5/-	27,8/-	Solar
ГТД3200РГ	3,4/проект	41/-	Mercury50	4,1/проект	41/-	Solar
ГТД8000	8,5/-	33/-	MACS70	6,5/8,5	32/40,7	ME&S
ГТД10000	10/14,5	36/45	MACS100	9,9/13,2	32/41,7	ME&S
-	-	-	LM1600	13/17,4	35/46,8	GEM&I
ГТД15000	17/23	35/46	WR21	21,6/проект	41/проект	W&R
ГТД25000	26/36	36/49	LM2500	22,5/30	36/50,5	GEM&I
-	-	-	LM6000	42,1/53	41/51,4	GEM&I
ГТД60	60/-	36,4/-	V64.3	63/101	35/51	SW
ГТД110	110/325	36/51,5	501D5A	122/173	35/51	SW

Таблиця 2

**Еволюціонування (розвиток) енергетичних установок комбінованого циклу фірми Siemens-Westinghouse**

Установка	Країна	Конфігурація * $x$ ПГУ $y \times z$	Рік введення в експлуатацію	Потужність енергоблоку, МВт	Загальний ККД установки, %
Bang Paronf	Таїланд	2 ПГУ 4 $\times V93$	1982	2 x 375	42,3
Ambarli	Туреччина	3 ПГУ 2 $\times V94.2$	1990	3 x 442	52,1
Didcot "B"	Англія	ПГУ 2 $\times V94.3$	1996	668	55,3
		ПГУ 2 $\times V94.3A$	1997	692	56,2
Otahuhu	Нова Зеландія	ПГУ 1 $\times S94.3A$	1998	394	57,9

\*  $x$  - кількість блоків;  $y$  - кількість ГТ у блоці;  $z$  - тип ГТ.

**ВИСНОВКИ**

Переконані, що наявність інформаційних даних підсистеми управлінського обліку про конкурентів надасть можливість відділу дослідження ринку (маркетингу) промислового підприємства й науково-виробничого об'єднання вивчати, що ж саме продається ними покупцям або, що споживачі придбавають найбільш охоче. Маркетологи підприємств промисловості та науково-виробничих об'єднань за допомогою цієї інформації матимуть можливість дізнатися про усі можливі засоби задоволення конкретної потреби покупця. Візьмемо на себе відповідальність наголосити на тому, що саме цей факт визначає конкурентоспроможність суб'єкта виробничо-господарської діяльності. Серед перспектив подальших розвідок у цьому напрямку розвитку особливою актуальністю, на наш погляд, відрізняється питання пов'язане із використанням методологічно-інформаційного інструментарію підсистеми обліково-економічного забезпечення у процесі формування цінової політики службою дослідження ринку

на кінцеві вироби.

**Список використаних джерел**

1. Аткинсон Э.А., Банкер Р.Д., Каплан Р.С., Янг М.С. *Управленческий учёт: пер. с англ. Москва, 2005. 878 с.*
2. Атрилл П., МакЛейни Э. *Управленческий учёт для нефинансовых менеджеров: пер. с англ. Днепропетровск, 2003. 624 с.*
3. Хенсен Д.Р., Моуен М.М., Елиас Н.С., Сенков Д.У. *Управлінський облік: пер. з англ. Київ, 2002. 974 с.*
4. Задорожний З.В. *Внутрішньогосподарський облік у будівництві. Тернопіль, 2006. 336 с.*
5. Николаева О.Е., Алексеева О.В. *Стратегический управленческий учёт. Москва, 2003. 304 с.*
6. Хомин П.Я. *Формування звітності в підсистемах фінансового, управлінського й податкового обліку. Тернопіль, 2004. 288 с.*
7. Яругова А. *Управленческий учёт: опыт экономически развитых стран: пер. с польск. Москва, 1991. 240 с.*
8. Bromwich M., Bhimani A. *Management Accounting: Pathways to Progress. London, 1994. 432 p.*
9. Cooper R., Kaplan R.S. *Measure costs right: make the right decisions // Harvard Business Review. 1988. September-*

October. pp. 96-103.

10. Innes J. *Strategic Management Accounting in tones. Handbook of Management Accounting*. London, 1998. 968 p.

11. Lord B.R. *Strategic management accounting: the emperor's new clothes?* // *Management Accounting Research*. 1996. № 7(3). pp. 347-366.

12. Simmonds K. *Strategic management accounting for pricing: a case example* // *Accounting and Business Research*. 1982. № 12(47). pp. 206-214.

### **References**

1. Atkinson E.A., Banker R.D., Kaplan R.S., Jang M.S. *Management Accounting: Per. from English*. Moscow, 2005. 878 p. (in Russian).

2. Atrill P., MakLejni E. *Management accounting for non-financial managers*. Dnepropetrovsk, 2003. 624 p. (in Russian).

3. Hensen D.R., Mouven M.M., Elias N.S., Syenkov D.U. *Management accounting*. Kyiv, 2002. 974 p. (in Ukrainian).

4. Zadorozhnyj Z.V. *Internal accounting in construction*. Ternopil, 2006. 336 p. (in Ukrainian).

5. Nikolaeva O.E., Alekseeva O.V. *Strategic management accounting*. Moscow, 2003. 304 p. (in Russian).

6. Homyn P.Ya. *Formation of reporting in subsystems of financial, managerial and tax accounting*. Ternopil, 2004. 288 p. (in Ukrainian).

7. Yarugova A. *Management accounting: the experience of economically developed countries: transl. from polish*. Moscow, 1991. 240 p. (in Russian).

8. Bromwich M., Bhimani A. *Management Accounting: Pathways to Progress*. London, 1994. 432 p.

9. Cooper R., Kaplan R.S. *Measure costs right: make the right decisions* // *Harvard Business Review*. 1988. September-October. pp. 96-103.

10. Innes J. *Strategic Management Accounting in tones. Handbook of Management Accounting*. London, 1998. 968 p.

11. Lord B.R. *Strategic management accounting: the emperor's new clothes?* // *Management Accounting Research*. 1996. № 7(3). pp. 347-366.

12. Simmonds K. *Strategic management accounting for pricing: a case example* // *Accounting and Business Research*. 1982. № 12(47). pp. 206-214.

ЗОМЧАК

Лариса Миколаївна  
lzomchak@gmail.com

УДК 330.43:330.55

ПРОГНОЗУВАННЯ КВАРТАЛЬНОГО ВВП  
УКРАЇНИ З ВИКОРИСТАННЯМ  
ДИНАМІЧНОЇ ФАКТОРНОЇ МОДЕЛІ

РАКОВА

Анастасія Сергіївна  
anasts@mail.uaUKRAINIAN QUARTAL GDP  
FORECASTING USING DYNAMIC  
FACTOR MODELк.е.н., доцент, Львівський  
національний університет  
імені Івана Франкамагістрант, Львівський  
національний університет  
імені Івана Франка

У статті реалізовано динамічну факторну модель з метою прогнозування квартального ВВП України. У якості вхідних чинників обрано одинадцять головних показників соціально-економічного розвитку України за період від 2002 р., які офіційні органи (державна служба статистики та Міністерство фінансів України) оприлюднюють із квартальною та місячною періодичністю, тобто модель реалізована на даних різної частоти. Слабка кореляція між чинниками свідчить про коректність набору чинників. Отриманий прогноз квартального ВВП України порівняно із емпіричними даними за відповідний період, на основі чого зроблено висновок про адекватність результатів.

\* \* \*

В статье реализовано динамическую факторную модель с целью прогнозирования квартального ВВП Украины. В качестве входных факторов избраны одиннадцать главных показателей социально-экономического развития Украины за период с 2002 г., которые официальные органы (Государственная служба статистики и Министерство финансов Украины) обнаруживают с квартальной и месячной периодичностью, что означает, что модель реализована на данных различной частоты. Слабая корреляция между факторами свидетельствует о корректности набора факторов. Полученный прогноз квартального ВВП Украины сравнен с эмпирическими данными за соответствующий период, на основе чего сделан вывод об адекватности результатов.

\* \* \*

**Introduction.** Due to the fact that official statistics of Ukraine's GDP are released with a delay, there is a need for current forecasting of quarterly GDP or so-called nowcasting. To do this, you can use other basic economic indicators that determine quarterly GDP, but are published with higher frequency (monthly or even more often) or with the same frequency.

**Purpose.** The purpose of the investigation is forecasting the quarterly Ukrainian real GDP with a small dynamic factor model based on the quarterly and monthly values of the basic socio-economic macroeconomic indicators of Ukraine's development.

**Results.** The dynamic factor model of Ukraine's GDP is based on the statistics on the 11 main indicators of the socio-economic development of Ukraine from 2002 to 2018. The input data are macroeconomic indicators, namely: volume of industrial products sold, average monthly nominal wages and salaries per employee, consumer price indices for goods and services, official exchange rate of Hryvnia against US dollar, average salary, turnover of retail trade, agricultural output, gross domestic product, export of goods and services, import of goods and services, capital investments, income of the population. The input data are mixed-frequency. A dynamic factor model is based on the assumption that a small number of factors can explain a large part of the fluctuations of many macroeconomic variables, what's more predictors can be unobservable. The correlation matrix, elements of which are evidence of a weak correlation between factors, confirmed the correctness of the factors selected for forecasting. Parametrization of the dynamic factor model equations is performed on the basis of input data using the principal component method and the Kalman filter.

**Conclusion.** The forecast of quarterly Ukrainian GDP was developed for the first two quarters of 2018. The projected values exceed the values published by the Ministry of Finance of Ukraine and State Statistics Service of Ukraine by 1.7 and 0.45 percent, respectively, for the first and second quarters of 2018, which is a good indicator of the quality of the forecast.

**Ключові слова:** динамічна факторна модель, реальний ВВП; короткостроковий прогноз; фільтр Калмана; метод головних компонент; макроекономічний показник

**Ключевые слова:** динамическая факторная модель, реальный ВВП; краткосрочный прогноз; фильтр Калмана; метод главных компонент; макроекономический показатель

**Keywords:** dynamic factor model, real GDP; short-term forecast; Kalman filter; principal component analysis; macroeconomic indicator

## ВСТУП

Поточне коректування економічної політики на макrorівні здійснюється на основі оперативної інформації про соціально-економічний розвиток країни. Одним із найголовніших та найбільш актуальних доступних економістом показників, які дозволяють моніторити реальну економічну активність, є щоквартальний ВВП країни. Однак, як й інші квартальні дані, офіційна статистика щодо рівня реального ВВП оприлюднюється офіційними органами із певним лагом. Натомість, для раннього оцінювання обсягу ВВП можна використовувати інші дані, що оприлюднюються

частіше, наприклад, щомісяця.

**МЕТА РОБОТИ** полягає у прогнозуванні ВВП України за допомогою динамічної факторної моделі, у якості вхідної інформації використано статистичні дані різної частоти щодо динаміки головних макроекономічних показників соціально-економічного розвитку України.

## МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Динамічна факторна модель (ДФМ) полягає у виділенні з множини макроекономічних даних динамічних факторів, що розглядаються як предиктори. Динамічна



факторна модель виходить із припущення, що кожен факторну змінну можна розбити (декомпозиувати) на суму двох ортогональних компонент, які фактично не спостерігаються. Кількість факторів автоматично оцінюють та вибирають для кожного позазбірковий періоду.

Головне рівняння цієї моделі (згідно з роботою Дж. Стока and М. Ватсона [1]) виглядає таким чином:

$$y_t = \alpha + \sum_{i=1}^r \beta_i F_{i,t} + \sum_{j=1}^p y_j y_{t-j} + \varepsilon_t,$$

де  $\alpha$ ,  $\beta$  - параметри моделі;  $p$  - кількість періодів авторегресії;  $F_{i,t}$  - фактори, обрані методом головних компонент.

## РЕЗУЛЬТАТИ

Наукастингом називають прогнозування на поточний період часу. Інформація, що надходить неперервно, дозволяє зменшити помилки прогнозу ВВП. Ще однією з переваг є те, що постійне оновлення даних дозволяє оновлювати оцінку ВВП приблизно щотижня. Відповідні методи оцінювання моделей були запропоновані ще А. Демпстером зі співавторами (1977) [2], М. Ватсоном Р. Іглом (1983) [3], Р. Маріано та Ю. Мурасава (2003) [4], М. Камачо та Г. Пересом-Куїросом (2010, 2011) [5, 6].

Загалом, у літературі виділяють три покоління факторних моделей. Перше покоління ДФМ називають точними факторними моделями, – вони дозволяють обробляти дані неоднорідної частоти та обірані дані і базуються на місячних даних, а пропуски в даних зазвичай заповнюються випадковим значенням, розподіленими за нормальним розподілом, як це пропонували Р. Маріано та Ю. Мурасава [4]. Головний недолік підходу першого покоління полягає у обмеженості загальної кількості показників, що включаються в модель. З цієї причини, наприклад, було розглянуто невеликий набір показників (менше десяти змінних) у роботах М. Камачо та Г. Переса-Куїроса [5, 6]. Згідно з висновками цих робіт, використання лише кількох хороших предикторів може дати достовірний прогноз, а наявність зайвих змінних може призвести до зміщення оцінки.

Друге покоління називають статичними факторними моделями. Оцінювання такої моделі проходить в два етапи: на першому етапі до загальних факторів застосовують аналіз головних компонент; на другому етапі прогнозують на компонентах першого кроку методом найменших квадратів. Цей підхід орієнтований на роботу з великими масивами даних. Однак, велика кількість даних не означає кращої якості моделі. Так, П. Понцела та Е. Руїс показали за допомогою методу Монте Карло, що оптимальна кількість включених змінних приблизно дорівнює 10 [7].

Третє покоління факторних моделей включає переваги двох попередніх. Це означає, що статичні дані спершу оцінюють методом головних компонент, а тоді їх розглядаються як спостережувані для оцінювання параметрів у просторі станів. Перевагами моделей третього покоління є можливість обробляти великі набори даних змішаної частоти та врахувати затримку публікацій даних. Цю методологію використано у працях Д. Джіаноне зі співавторами [8, 9].

Останніми роками наукастинг досить часто використовується для прогнозу ВВП країн, наприклад: А. Груї та Р. Лисенко [10], Ф. Влавоноу та С. Гордон [11], М. Солбергер та Е. Спанберг [12], Т. Черніс та Р. Секель [13], М. Руснак [14] та ін.

З врахуванням специфіки статистичних публікацій в Україні, вибір широкого спектру різних показників є досить складним. Та як зазначалося вище, використання показників з одного класу можуть сильно корелювати, що призводить до зміщення оцінки, тому використання невеликої ДМФ здається найбільш доцільним вибором.

Дослідження підтверджують, що невелика кількість чинників може пояснити велику частину флуктуацій серед багатьох макроекономічних змінних. Для прогнозування квартального ВВП України обрано 11 головних соціально-економічних показників, статистику зібрано на офіційних сайтах Державної служби статистики та Міністерства фінансів України за період з 2002 р.. Більше детальна інформація щодо вхідних даних подана у табл. 1.

Таблиця 1

Характеристика вхідних статистичних даних динамічної факторної моделі

Показник	Періодичність	Одиниці вимірювання	Кількість елементів вибірки
Обсяг пром. прод.	щомісячний	млн грн	193
Індекс споживчих цін	щомісячний	відсотки	193
Індекс цін виробників	щомісячний	відсотки	193
Середня з/п	щомісячний	тис. грн на особу	193
Оборот роздр. торг.	щомісячний	млн грн	193
Обсяг прод. с/г	щомісячний	млн грн	193
Реальний ВВП	квартальний	млн грн	64
Експорт тов. і послуг	квартальний	млн грн	63
Імпорт тов. і послуг	квартальний	млн грн	63
Капітальні інвестиції	квартальний	млн грн	64
Доходи населення	квартальний	млн грн	64

Оскільки вхідні дані моделі зібрано із різною частотою, то спершу щомісячні дані трансформовано у квартальні. Враховуючи достатньо довгий період, їх також перевірено на сезонність та усунуто її за допомогою процедури Tramo-seats. Вхідні часові ряди також

перевірено на стаціонарність та, за необхідності, продиференційовано.

Оцінені головні компоненти представляють оцінки реалізації неспостережуваних основних економічних шоків. Хоча вони не обов'язково несуть пряму струк-

турну інтерпретацію, оскільки можуть бути лінійними комбінаціями “справжніх” економічних факторів. Важливо зазначити, що, в деяких випадках, не всі параметри впливають на обидва фактори, тому можна обирати який параметр відноситься до того, чи іншого фактору.

Алгоритми фільтра Калмана дозволяють враховувати особливості проблеми наукастінгу і оцінити ймовірності розкладання помилок прогнозування для зада-

ної точки в просторі параметрів. Метою процесу оцінювання є об’єднання декількох методів оптимізації, які дозволяють знайти параметри, що максимізують ймовірність прогнозування помилок.

З метою ідентифікації прихованих шаблонів поведінки у залишках обчислено також кореляційну матрицю (табл. 2). Оскільки кореляція між показниками слабка, то це вказує на достовірність моделі.

Таблиця 2

Кореляційна матриця (між вхідними показниками)

	ВВП	Експорт	Імпорт	Капівстиції	Доходи населення	Обсяг пром.прод.	ІСЦ	ІЦВ	Середня з/п	Роздр.об.	Обсягпрод.с/г
1	1										
2	-0,01	1									
3	-0,03	-0,37	1								
4	0,07	-0,16	0,24	1							
5	-0,18	-0,1	0,07	-0,42	1						
6	-0,01	0,14	0,13	0,16	-0,08	1					
7	0,11	-0,15	0,2	0,01	-0,06	-0,14	1				
8	0,12	-0,19	0,11	-0,2	0,19	-0,01	0,03	1			
9	0,19	0,08	-0,08	0,04	-0,13	0,12	-0,09	-0,06	1		
10	-0,19	-0,12	-0,06	-0,01	0,21	-0,03	0,03	0,12	-0,21	1	
11	0,13	0,05	0,1	0,08	0,02	-0,08	-0,1	0,09	-0,06	0,06	1

**ВИСНОВКИ**

Отримано прогнозні значення ВВП України на I квартал 2018 р. 653 129 млн. грн., на II квартал 2018 р. 726 093 млн. грн., тоді як фактивні значення реального ВВП України у цих кварталах становили 624 205 млн. грн. та 722 831 млн. грн. відповідно. Незначне відхилення між прогнозованими та емпіричними значеннями показників свідчить про високу якість прогнозу, а це, в свою чергу, означає, що динамічну факторну модель доцільно застосувати для прогнозування квартального ВВП України.

**Список використаних джерел**

1. Stock J.H., Watson M. *Dynamic factor models. Oxford handbook on economic forecasting.* 2011. 43 p.
2. Dempster A., Laird N., Rubin D. *Maximum Likelihood Estimation from Incomplete Data. Journal of the Royal Statistical Society, Series B (Methodological),* 1977. Vol. 39(1). pp. 1-38.
3. Watson M.W., Engle R.F. *Alternative Algorithms for the Estimation of Dynamic Factor, Mimic and Varying Coefficient Regression Models. Journal of Econometrics,* 1983. Vol. 23(3). pp. 385-400.
4. Mariano R., Murasawa Y. *A New Coincident Index of Business Cycles Based on Monthly and Quarterly Data. Journal of Applied Econometrics,* 2003. Vol. 18(4). pp. 427- 443.
5. Camacho M., Perez-Quiris G. *Introducing the Euro-STING: Short-Term Indicator of Euro Area Growth. Journal of Applied Econometrics,* 2010. Vol. 25(4). pp. 663- 694.
6. Camacho M., Perez-Quiris G. *Spain-Sting: Spain Short-Term Indicator of Growth. The Manchester School,* 2011. Vol. 79 (S1). pp. 594-616.
7. Poncela P., Ruiz E. *More is not always better: back to the Kalman filter in dynamic factor models. DES - Working Papers. Statistics and Econometrics, Universidad Carlos III de Madrid. Departamento de Estadística,* 2012. 55 p.
8. Giannone D., Reichlin L., Small D.H. *Nowcasting: The Real*

*Time Informational Content of Macroeconomic Data. Journal of Monetary Economics,* 2008. Vol. 55(4). P. 665-676.

9. Doz C., Giannone D., Reichlin L. *A Two-Step Estimator for Large Approximate Dynamic Factor Models Based on Kalman Filtering. Journal of Econometrics,* 2011. Vol. 164(1). p. 188-205.

10. Gruï A., Lysenko R. *Nowcasting Ukraine's GDP Using a Factor-Augmented VAR (FAVAR) Model. Visnyk of the National Bank of Ukraine,* 2017. № 242. pp. 5-13.

11. Vlavonou F., Gordon S. *Integrating Quarterly Data into a Dynamic Factor Model of US Monthly GDP. Journal of forecasting.* 2016.

12. Solberger M., Spinberg E. *Estimating a dynamic factor model in EViews using the Kalman Filter and smoother. Department of Statistics Uppsala Universitet. Working Paper 2017-2.* 2017. 36 p.

13. Chernis T., Sekkel R. *A Dynamic Factor Model for Nowcasting Canadian GDP Growth. Bank of Canada Staff. Working Paper 2017-2.* 2017. 29 p.

14. Rusnak M. *Nowcasting Czech GDP in Real Time. Czech National Bank. Working paper. Series 6.* 2013. 59 p.

**References**

1. Stock J.H., Watson M. *Dynamic factor models. Oxford handbook on economic forecasting.* 2011. 43 p.
2. Dempster A., Laird N., Rubin D. *Maximum Likelihood Estimation from Incomplete Data. Journal of the Royal Statistical Society, Series B (Methodological),* 1977. Vol. 39(1). pp. 1-38.
3. Watson M.W., Engle R.F. *Alternative Algorithms for the Estimation of Dynamic Factor, Mimic and Varying Coefficient Regression Models. Journal of Econometrics,* 1983. Vol. 23(3). pp. 385-400.
4. Mariano R., Murasawa Y. *A New Coincident Index of Business Cycles Based on Monthly and Quarterly Data. Journal of Applied Econometrics,* 2003. Vol. 18(4). pp. 427- 443.
5. Camacho M., Perez-Quiris G. *Introducing the Euro-STING: Short-Term Indicator of Euro Area Growth. Journal of Applied Econometrics,* 2010. Vol. 25(4). pp. 663- 694.
6. Camacho M., Perez-Quiris G. *Spain-Sting: Spain Short-*

*Term Indicator of Growth. The Manchester School, 2011. Vol. 79 (S1), pp. 594-616.*

7. Poncela P., Ruiz E. *More is not always better: back to the Kalman filter in dynamic factor models. DES - Working Papers. Statistics and Econometrics, Universidad Carlos III de Madrid. Departamento de Estadística, 2012. 55 p.*

8. Giannone D., Reichlin L., Small D.H. *Nowcasting: The Real Time Informational Content of Macroeconomic Data. Journal of Monetary Economics, 2008. Vol. 55(4). P. 665-676.*

9. Doz C., Giannone D., Reichlin L. *A Two-Step Estimator for Large Approximate Dynamic Factor Models Based on Kalman Filtering. Journal of Econometrics, 2011. Vol. 164(1). p. 188-205.*

10. Grui A., Lysenko R. *Nowcasting Ukraine's GDP Using a Factor-Augmented VAR (FAVAR) Model. Visnyk of the National*

*Bank of Ukraine, 2017. № 242. pp. 5-13.*

11. Vlavonou F., Gordon S. *Integrating Quarterly Data into a Dynamic Factor Model of US Monthly GDP. Journal of forecasting, 2016.*

12. Solberger M., Spinberg E. *Estimating a dynamic factor model in EViews using the Kalman Filter and smoother. Department of Statistics Uppsala Universitet. Working Paper 2017-2. 2017. 36 p.*

13. Chernis T., Sekkel R. *A Dynamic Factor Model for Nowcasting Canadian GDP Growth. Bank of Canada Staff Working Paper 2017-2. 2017. 29 p.*

14. Rusnak M. *Nowcasting Czech GDP in Real Time. Czech National Bank. Working paper. Series 6. 2013. 59 p.*

БЕСПАЛА

Ольга Анатоліївна  
o.a.bespalaya@mzeid.inасистент кафедри, Одеський  
національний політехнічний  
університет

КИПИБІДА

Аделіна Олексіївна  
linalina0323@gmail.comстудент, Одеський національний  
політехнічний університет

РОМЧАК

Мирослав Сергійович  
romchak.miroslav@ukr.netстудент, Одеський національний  
політехнічний університет

УДК 658

## КОНТРОЛІНГ ЯК ІННОВАЦІЙНА КОНЦЕПЦІЯ УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЧИМ ПІДПРИЄМСТВОМ-ЕКСПОРТЕРОМ

### CONTROLLING AS MODERN CONCEPTION OF MANUFACTURING EXPORTING ENTERPRISE MANAGEMENT

*У статті розкриваються наукові підходи до питання сутності і організації контролінгу, його відмінностей від контролю. Досліджено відмінності між стратегічним та оперативним контролінгом виробничих підприємств-експортерів. Проведено детальний опис класифікації контролінгу. Проаналізовано різні підходи до інструментарію і методів контролінгу та необхідності впровадження та застосування інноваційної концепції контролінгу у систему управління виробничими підприємствами. Наведено основні завдання служби контролінгу на підприємстві.*

\* \* \*

*В статье раскрываются научные подходы к вопросу сущности и организации контроллинга, его отличий от контроля. Исследованы различия между стратегическим и оперативным контроллингом производственных предприятий-экспортеров. Проведено детальное описание классификации контроллинга. Проанализированы разные подходы к инструментарию и методам контроллинга, а также необходимости внедрения и применения инновационной концепции контроллинга в систему управления производственными предприятиями. Приведены основные задачи службы контроллинга на предприятии.*

\* \* \*

**Introduction.** Continuous monitoring of all aspects of economic and financial activity can provide information on the stability of the industrial enterprise-exporter, its finances and factors that lead to strengthening or weakening the position of the industrial export company in the market. The systematic monitoring of the state of the industrial export business became possible due to the innovative concept of controlling.

The **purpose** of the article is to study the importance of controlling as an innovative concept of management of industrial enterprise-exporter.

**Results.** Controlling acts as a provider and interpreter of information for management, as well as a coordinator of operational activities of the enterprise. Controlling system is rather new for Ukraine, because only with the transition of the country to the market economy it was necessary to introduce this innovative concept of enterprise management. Controlling, unlike control, is aimed at solving and preventing problems in the future, not in the past. The purpose of controlling is to obtain data, to process them and transform them into information for management and decision-making in order to prevent the development of crisis phenomena and ensure sustainable operation in the future. Controlling is aimed at solving and preventing problems in the future. Strategic and operational controlling allows to solve traditional problems of enterprise management: low payment discipline of structural divisions; uncontrollable receivables; low cost management; Incorrect determination of profitability; the payment of unreasonably high taxes to local and national budgets.

**Conclusions.** Controlling, therefore, plays an important role in the management of the enterprise, since it is an innovative and effective management method.

**Ключові слова:** контролінг, стратегічний контролінг, оперативний контролінг, служба контролінгу, інструменти контролінгу

**Ключевые слова:** контроллинг, стратегический контроллинг, оперативный контроллинг, служба контроллинга, инструменты контроллинга

**Keywords:** controlling, strategic controlling, operative controlling, controlling service, controlling tools

## ВСТУП

В сучасних умовах високої конкуренції та нестабільності ринку відбувається переосмислення ролі менеджменту виробничих підприємств-експортерів. Тільки постійне спостереження за всіма аспектами господарської і фінансової діяльності може забезпечити інформацію про стабільність виробничого підприємства-експортера, його фінансів і факторів, які ведуть до посилення чи послаблення позиції підприємства на ринку.

Впровадження контролінгу на виробничих підприємствах-експортерах не скасовує необхідності використання інших методів та інструментів управління. Проте, все ж таки, основним завданням інноваційної концепції контролінгу є підбір оптимальних інструментів управлінського впливу на підприємство, а згодом використання отриманої інформації для вирішення управлінських проблем [1].

Теоретичні та практичні аспекти контролінгу дослі-

джували у своїх працях такі вчені-економісти: І. Ансофф, Ф.Ф. Бутинець, Ю. Вебер, Н.В. Герасимчук, О.Б. Гребець, С. Марчиняк, В.І. Одновелик, С.Н. Петренко, В.С. Рудницький, О.А. Русановська, Л.А. Сухарева, М.Л. Третякова та інші.

**МЕТОЮ СТАТТІ** є дослідження важливості контролінгу як інноваційної концепції управління виробничим підприємством-експортером.

### РЕЗУЛЬТАТИ

Контролінг – це обліково-аналітична система забезпечення керівників та менеджерів компанії необхідними даними.

Система контролінгу є досить новою для України, адже лише з переходом країни на ринкову економіку прийшла необхідність впровадження цієї інноваційної концепції управління підприємством.

Контролінг виконує функції постачальника та інтерпретатора інформації для керівництва, а також координатора оперативної діяльності підприємства. Метою контролінгу є отримання даних, їх оброблення й трансформацію в інформацію для управління та прийняття рішень стосовно запобігання розвиткові кризових явищ і забезпечення стійкого функціонування у майбутньому [2].

Контролінг, на відміну від контролю, направлений на вирішення і запобігання проблем у майбутньому, а не у минулому [3].

Контролінг не є основною функцією менеджменту виробничого підприємства, а лише є однією із складових управління. Саме тому впровадження системи контролінгу є інноваційним елементом політики управління виробничим підприємством-експортером.

Запровадження системи контролінгу дозволило зменшити витрати підприємства завдяки ефективному управлінню всіма видами ресурсів, забезпечити конкурентоспроможність та якість продукції, збільшити або зберегти долю виробничого підприємства-експортера на ринку.

Більшість вітчизняних вчених, зокрема професор А.О. Сухарева і С.Н. Петренко зазначають, що контролінг складається з двох видів, які класифікуються за ознакою часу: стратегічного контролінгу та оперативного контролінгу [4].

Стратегічний контролінг має на меті забезпечення довгострокового існування підприємства, переваги підприємства над конкурентами, дотримання цілей та мети підприємства, розробка та аналіз стратегій.

Завданнями стратегічного контролінгу на промисловому підприємстві є: визначення оптимальних методів і основних показників оцінки фінансових результатів діяльності підприємства. Збір, обробка та аналіз інформації про стратегію виробничого підприємства; розробка інструментів та методів планування та контролю; збір та аналіз даних про зовнішнє середовище виробничого підприємства, аналіз конкурентів в галузі [5].

Оперативний контролінг має на меті досягнення короткострокових цілей, контроль та аналіз основних економічних показників підприємства: рентабельності, продуктивності, ліквідності, формування звітів, порівняння результатів з цілями [6].

Проте, зарубіжні вчені виділяють й інші види контролінгу. Зокрема польський вчений та економіст С. Мар-

циняк виділяє наступну класифікацію контролінгу: предмет діяльності (постачання і логістика; збут і маркетинг; фінансова діяльність; виробництво); час здійснення (операційний; стратегічний); сфера діяльності (комплексний; виробничо-фінансовий; фінансовий); цілі діяльності (структур; результатів) [7].

Кожен вид контролінгу має свої об'єкти дослідження й аналізу, наприклад в контролінгу маркетингу об'єктом будуть затрати на дослідження ринку, споживачів та їх потреб, а згодом віддача від витрат на маркетинг.

Комплексний контролінг – це контролінг всієї фінансово-господарської діяльності промислового підприємства, який враховує стан як зовнішнього, так і внутрішнього середовища, що передбачає повний техніко-економічний та фінансовий аналіз.

Виробничо-фінансовий контролінг – це контролінг операційної та фінансової діяльності промислового підприємства, який обмежується тільки основною та фінансовою діяльністю підприємства.

Фінансовий контролінг охоплює тільки сферу фінансів підприємства, за його допомогою можна вирішити такі питання: неконтрольована або безнадійна дебіторська заборгованість; слабке управління витратами; неправильне визначення прибутковості підприємства; сплата надто великих податків [8].

Контролінг структур відповідає за моніторинг діяльності всіх служб, відділів виробничих та адміністративних підрозділів, за виконання ними їх безпосередніх функціональних обов'язків.

Контролінг результатів передбачає оцінку і аналіз відхилень фінансових, економічних та організаційно-технічних показників діяльності промислового підприємства.

Проте, для оцінки діяльності всього підприємства в цілому неможливо використовувати лише один вид контролінгу, оскільки лише комплексний аналіз діяльності вкаже на реальний результат діяльності.

Для кожного виду контролінгу характерний свій інструментарій. Інструментами контролінгу є бюджетування, економічно-математичний метод, нормативне регулювання, регулювання документообігу, розрахунково-аналітичні методи, методи діагностики [9].

Необхідність застосування і впровадження системи контролінгу на виробничому підприємстві зумовлена такими причинами: підвищенням нестабільності макросередовища; ускладненням систем управління підприємства, які вимагають механізму координації системи управління на мікрорівні; падіння фінансового результату порівняно з компаніями-конкурентами; використання застарілих методів управління і планування, які не відповідають вимогам ринку; недосконалість або відсутність внутрішніх документів з організації роботи компанії, обліку і аналізу; дублювання функцій структурними підрозділами, які призводять до управлінського хаосу і конфліктних ситуацій; необхідністю побудови спеціальної системи інформаційного забезпечення управління [10].

Щоб система контролінгу працювала злагоджено і ефективно, необхідно створити службу контролінгу на підприємстві. До повноважень служби контролінгу слід віднести: своєчасне одержання та обробку інформації з бухгалтерії, фінансового, планово-економічного відділів, також з відділів збуту, логістики, мар-

кетингу, постачання та безпосередньо виробництва; організувати збір додаткової інформації; за результатами аналізу та оцінки інформації доносити її до керівництва для подальшого розроблення управлінських рішень; розробка методичного забезпечення для збору даних службою контролінгу; дослідження систем обліку витрат, документообігу, інформаційної системи; незалежність від інших служб та об'єктивність [11].

### ВИСНОВКИ

Отже, система контролінгу відіграє важливу роль в управлінні підприємством-експортером, адже є інноваційним та ефективним методом управління. Сутність контролінгу полягає в об'єднанні процесів обліку, аналізу і контролю в єдину систему, яка допомагає за короткий проміжок часу прийняти оптимальне управлінське рішення. Запровадження контролінгу на виробничих підприємствах дозволить: досягти ефективного управління, оцінювати роботу і продуктивність всіх підрозділів підприємства, досліджувати ринок та конкурентів, щоб приймати рішення щодо виробництва власних товарів, орієнтуватися на майбутнє.

### Список використаних джерел

1. Третьякова М.Л. Контролінг як концепція ефективного управління підприємством. *Економічні науки. Сер.: Облік і фінанси*. 2013. № 10 (4). С. 298-303.
2. Бердар М.М. Контролінг як сучасна концепція управління промисловим підприємством. *Економіка і держава*. 2016. №11. С. 39-46.
3. Літовська І.М., Олійник В.В., Савчук М.О. Контролінг в системі управління підприємством та його автоматизація. URL: [http://www.rusnauka.com/10\\_NPE\\_2011/Economics/10\\_83299.doc.htm](http://www.rusnauka.com/10_NPE_2011/Economics/10_83299.doc.htm)
4. Сухарева Л.А., Петренко С.Н. Контролінг – основа управління бізнесом. К.: Ельга, Ніка-Центр. 2002. 208 с.
5. Русановська О.А. Інструменти та методи стратегічного контролю на підприємстві. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. 2013. № 769. С. 96-107.
6. Журавель Т.М., Терещенко Я.О. Контролінг як метод забезпечення конкурентних переваг на підприємстві. *Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики*. 2011. № 11. Т. 2.
7. Marciniak. S., *Controlling teoria zastosowania*. Warszawa: Centrum Doradztwa i Informacji. 2008. 269 s.
8. Рудницький В.С. Види сучасного контролінгу. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. Ме-

неджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. 2012. № 722: С. 221-225.

9. Матвієнко Г.Л. Основний інструментарій контролінгу на українських підприємствах. *Науково-технічний збірник «Комунальне господарство міст»*. Серія: Економічні науки. №61. С. 175-180.

10. Одновелик В.І. Контролінг – сучасна концепція забезпечення стабільного розвитку підприємства. *Актуальні проблеми економіки*. 2009. № 6. С. 127-131.

11. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський управлінський облік. *Житомир: ПП «Рута», 2000. С. 445-447.*

### References

1. Tretyakova M.L. Controlling as the concept of effective enterprise management. *Economic Sciences: Accounting and Finance*. 2013, № 10 (4). pp. 298-303. (in Ukrainian).
2. Berdar M.M. Controlling as a modern concept of managing an industrial enterprise. *Economy and the state*. 2016. № 11. pp. 39-46. (in Ukrainian).
3. Litovska I.M., Oleinik V.V., Savchuk M.O. Controlling in the enterprise management system and its automation. URL: [http://www.rusnauka.com/10\\_NPE\\_2011/Economics/10\\_83299.doc.htm](http://www.rusnauka.com/10_NPE_2011/Economics/10_83299.doc.htm) (in Ukrainian).
4. Sukhareva L.A., Petrenko S.N. Controlling – the basis of business management. Kyiv: Elga, Nika-Center, 2002. 208 p. (in Ukrainian).
5. Rusanovska O.A. Instruments and methods of strategic control at an enterprise. *Herald of the National University "Lviv Polytechnic". Management and entrepreneurship in Ukraine: stages of formation and development problems*. 2013. № 769. pp. 96-107. (in Ukrainian).
6. Zhuravel T.M., Tereshchenko Y.O. Controlling as a method of providing competitive advantages at the enterprise. *Financial and credit activity: problems of theory and practice*. 2011. № 11. Vol. 2. (in Ukrainian).
7. Marciniak. S., *Controlling teoria zastosowania*. Warszawa: Centrum Doradztwa i Informacji. 2008. 269 s.
8. Rudnytsky V.S. Types of modern controlling. *Herald of Lviv Polytechnic National University. Management and Entrepreneurship in Ukraine: stages of formation and development problems*. 2012. № 722. pp. 221-225. (in Ukrainian).
9. Matviyenko H.L. The main instrument of controlling at Ukrainian enterprises. *Scientific and technical collection "Urban management of cities"*. № 61. Series: Economic Sciences, pp. 175-180.
10. Odnovelik V.I. Controlling – a modern concept of ensuring the stable development of the enterprise. *Actual problems of the economy*, 2009. № 6. pp. 127-131.
11. Butinets F.F. Accounting management. Zhytomyr: "Ruta", 2000, pp. 445-447.

**БОНДАРЕНКО**Ольга Михайлівна  
bondarenko\_olga\_@ukr.net

к.е.н., доцент, НАУ

УДК 657.47

**МЕТОДИ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ ВИТРАТ І  
АНАЛІЗ РЕАЛІЗАЦІЇ ГОТОВОЇ  
ПРОДУКЦІЇ НА ПІДПРИЄМСТВІ  
АВІАБУДІВНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ**

**THE METHODS OF ORGANIZING COST  
ACCOUNTING AND THE FINISHED  
PRODUCT SALES ANALYSIS AT THE  
AIRCRAFT INDUSTRY**

**КОВЕРГА**Дмитро Олегович  
d\_kvrvh@ukr.netмагістр, бухгалтер,  
ПТ "Донкредит"

Стаття присвячена методам організації обліку витрат, що застосовуються на авіабудівних підприємствах. Виявлено специфічні риси, властиві для авіабудівної галузі. У статті розглядається класифікація методів обліку витрат і калькулювання собівартості, аналіз реалізації продукції. Виділено основні ознаки «Традиційних» методів обліку витрат. Виявлено відмінність нормативного методу обліку витрат і методу «стандарт-кост». Наведено основні проблеми застосування методу «директ-костинг». Охарактеризовано що аналіз реалізації продукції тісно пов'язаний з аналізом виконання договірних зобов'язань по поставкам продукції.

\* \* \*

*In modern conditions, for successful competition in the field of aircraft engineering, the management of enterprises must constantly improve the methods of production and its preparation, reduce the time for the release of new products, while maintaining the quality and reliability of products. Having examined various sources of economic literature, one can notice that in the Ukrainian practice, the generally accepted classification of cost methods is not developed, but in a number of sources the classification of costs is specified.*

*Often, the term "traditional methods of cost accounting" they refer to the preliminary, extra-language, postprocess methods in the opinion of Mirmanskoy S.T. the main features that unite them into one group are:*

1. Logical relationship of construction of analytical accounting of costs and technological features of production;
2. If possible, calculate the full actual production cost;
3. Separation of expenditures for direct and indirect and assigning them by way of inclusion [8].

*The article is devoted to the methods of organizing the accounting of expenditures, which are used in aircraft building enterprises. The specific features inherent in the aviation industry are revealed. The article deals with the classification of cost accounting methods and the analysis of product sales. The main features of "Traditional" methods of cost accounting are highlighted. The difference between the normative one is revealed method of cost accounting and the method "standard-bone". The main problems of applying direct-calling method are given. It has been characterized that the analysis of sales of products is closely linked with the analysis of the implementation of contractual obligations for the supply of products.*

*Financial analysis of the firm is necessary for many users of financial reports for making various decisions. When analyzing the financial condition is established: the capacity of the enterprise in relation to loans (according to past experience, as well as the probability of returning investment loans), that is, the reputation of the borrower; ability to receive income.*

**Ключові слова:** метод обліку витрат, витрати, авіабудівна галузь, аналіз витрат, реалізація продуктів авіабудівної галузі

**Keywords:** cost accounting method, costs, aviation industry, cost analysis, implementation of products in the aircraft industry

У сучасних умовах для успішної конкуренції у сфері авіабудування, керівництву підприємств необхідно постійно вдосконалювати методи виробництва і його підготовки, скорочувати час на випуск нових виробів, при цьому зберігаючи якість і надійність виробів.

Для досягнення основної мети діяльності підприємств, а саме отримання максимального прибутку, керівництву необхідно якісно опрацювати на всіх рівнях процес формування витрат, точне прогнозування їх стану, пошук можливих шляхів їх зниження, контроль рентабельності всіх видів продукції.

Метод обліку витрат на виробництво включає в себе певну кореляцію прийомів і можливих способів документування та відображення виробничих витрат, за допомогою яких відображають і контролюють виробничі витрати для знаходження фактичної собівартості продукції [5, С. 28, 29].

Метод оснащує систему виробничого обліку, де відбувається калькуляція собівартості продукції в умовних одиницях, з огляду на її якісні характеристики. На думку О.Б. Вахрушева вибір певного методу обліку витрат і калькуляції собівартості повинен сприяти підприємству в вирішенні таких основних завдань:

- складання фінансової звітності, відповідно до вимог бухгалтерського та податкового законодавства,
- забезпечення сталого розвитку підприємства;
- ефективне контролювання витрат;
- прийняття рішення про збільшення або зниження обсягів випуску продукції;
- формування політики ціноутворення [2, С. 45].

Світова практика виробила різні системи управління витрат на підприємстві, їх вибір залежить від особливостей конкретного виробництва, від продукції, виробленої організацією, а саме від побудови вироб-

ничих процесів, складу продукції, інших факторів [6, С. 84]. Авіабудівна галузь є специфічним сектором економіки з складною організаційною структурою, має, незалежно від регіональної або національної приналежності, якимись особливостями, які притаманні як самої галузі, так і організації процесу продукції. Специфіка авіабудівної галузі проявлена на рис. 1.

Дослідивши різні джерела економічної літератури, можна помітити що в українській практиці не розроблена загальноприйнята класифікація методів витрат, але в ряді джерел класифікація витрат конкретизована.

Нерідко зустрічається термін «традиційні методи

Специфікація авіабудівної галузі	
*Висока матеріалі і енергоємність продукції що виготовляється авіаційними підприємствами;	
*Висока наукоємність продукції;	
*Надвисокий інноваційний потенціал ( створює і використовує в значних об'ємах науково-технічні і технологічні дослідження);	
*Висока капіталоемність продукції;	
*Складність продукції;	
*Тривалий виробничий цикл продукції;	
*Важка структура галузі;	
*Сприяє збільшенню експорту високотехнологічної продукції	

Рис. 1. Специфіка авіабудівної галузі

Методи калькулювання собівартості						
Характеристики	Назва методу					
	Позаказний	Попередільний	Повідсотковий	Нормативний	Повного обліку витрат	Директ-костинг
Об'єкт калькулювання	Виробниче замовлення	Продукція кожного переділу	Об'єм випущеної готової продукції, виконаних робіт, наданих послуг	Виріб	Виріб	Виріб
Способи калькулювання	Сума затрат, прямий рахунок, виключення витрат	Прямий рахунок	Сума витрат, прямий рахунок	Нормативний	Сума витрат, розподіл витрат	Сума затрат
Вид виробництва	Одиничне, індивідуальне, малосерійне або серійне виробництво	Крупносерійне, масове, поточне виробництво однорідної по вихідній сировині і матеріалам продукції	Крупносерійне, масове виробництво одного чи декількох видів продукції	Крупносерійне, масове виробництво	Одиничне, малосерійне, крупносерійне, масове виробництво	Одиничне, малосерійне, крупносерійне, масове виробництво
Облік тимчасового періоду	під час виконання замовлення	Календарний період	Звітний період	Звітний період	Звітний період	Звітний період
Повнота обліку витрат	Всі витрати	Всі витрати	Всі витрати	Всі витрати	Всі витрати	Прямі витрати

Рис. 2. Методи калькулювання собівартості

Нормативний метод характерний для в галузях з масовим і серійним виробництвом різноманітної і складної продукції (машинобудування, метало обробка, швейне, взуттєве, меблеве виробництво). Суть методу полягає в наступному: окремі види витрат на виробництво враховують за попередньо встановленими нормами, передбаченими нормативними калькуляціями; відокремлено ведуть оперативний облік відхилень фактичних витрат від поточних норм із зазначенням місця виникнення відхилень, причин і винуватців їх освіти; враховують зміни, що вносяться до поточних норм витрат.

Внаслідок впровадження організаційно-технічних

обліку витрат», під ними маються на увазі попередільний, позаказний, попередельний методи на думку С.Т. Мирманової основними ознаками, які об'єднують їх в одну групу, є:

1. Логічний взаємозв'язок побудови аналітичного обліку витрат і технологічних особливостей виробництва;

2. По можливості калькулювання повної фактичної виробничої собівартості;

3. Поділ витрат на прямі і непрямі і віднесення їх за способом включення [8].

Методи що найчастіше застосовуються на авіабудівних підприємствах, представлені на рис. 2.

заходів, і визначають вплив цих змін на собівартість продукції.

О.Д. Карпова дає наступне визначення поняттю норма – це мінімальні витрати праці, часу, матеріалів і інших ресурсів, задіяних для виробництва продукції певного якості. Норматив же на її думку – це норма у відносних або абсолютних показниках, що характеризує розрахункову потребу в натуральному або вартісному вираженні. [7, С. 76].

Об'єктом калькулювання при використанні даного методу є окремі види продукції, групи однорідних видів продукції. Етапи застосування даного методу калькулювання представлені на рис. 3.



В. Гагарський визначає сутність методу «Стандарт-кост» – це система оперативного управління процесом виробництва і рівнем витрат, яка ґрунтується на безперервному контролі відхилень фактичних значень показника від нормативних, постійному аналізі виникнення відхилень і встановлення тенденцій їх змін. Всі ці операції проводяться для мінімізації величини відхилень або коригування нормативних значень [4, С. 66-69].

Об'єктом обліку витрат при використанні методу «Стандарт-кост» є окремі види продукції або групи однорідних видів продукції.

Для розрахунків використовується середній плановий рівень витрат минулих періодів часу, апро-

бовані стандарти (нормативи) витрат на виробі і виконанні роботи на підприємстві. Витрати у майбутньому періоді розраховують виходячи з досягнутого ними рівня і запланованого зниження.

Як зауважила Т.П. Карпова на відміну від нормативного методу при використанні методу «стандарт-кост» не здійснюється облік змін норм в поточному обліку, нормативи застосовуються без змін [7, С. 44].

Фактична собівартість готової продукції є стандартною собівартістю, незавершене виробництво також враховується по стандартній собівартості, а відхилення від норм при закритті звітного періоду повністю списується на фінансовий результат організації рис. 4.

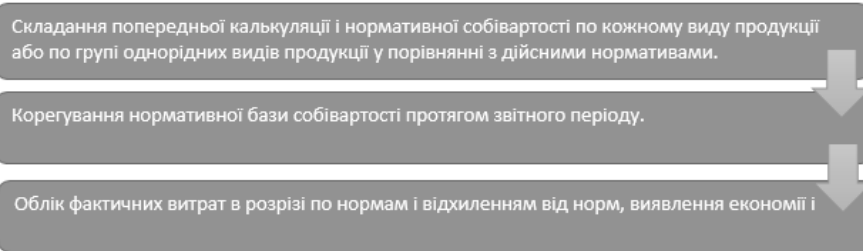


Рис. 3. Етапи застосування нормативного методу калькулювання

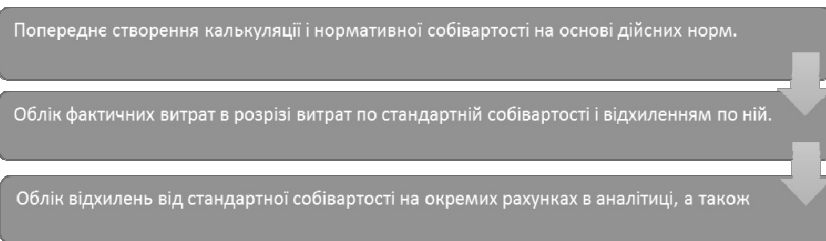


Рис. 4. Етапи розрахунку собівартості для методу «стандарт-кост».

Нормативний облік на базі змінних витрат або «директ-костинг», можна вважати подальшим розвитком системи «стандарт-кост». Основою методу є підрозділ витрат на постійні і змінні по відношенню до обсягу виробництва.

Собівартість враховується і планується тільки у частині змінних витрат, лише змінні витрати розподіляються за носіями витрат, а постійні витрати збираються на окремому рахунку, в калькуляцію не включають і періодично списують на фінансові результати. Запаси, залишки ДП на складах і НЗП оцінюються за змінними витратами.

При розрахунку собівартості загальногосподарські витрати виключаються з калькулювання, через те що вони є періодичними вони повністю включаються в собівартість реалізованої продукції загальною сумою без підрозділи на види виробів, а в кінці звітного періоду списуються на зменшення виручки від реалізації продукції.

Об'єктом обліку витрат при використанні методу директ-костинг є сукупність витрат, які безпосередньо залежать від обсягу виробництва, а також не залежать від обсягу виробництва.

Основними проблемами застосування методу директ-костинг є те, що аналіз беззбитковості може забезпечувати отримання достовірної інформації тільки в тому випадку, якщо виконується ряд обмежень:

- постійна продажна ціна;
- всі витрати поділяються на постійні і змінні;

– величина змінних витрат на одиницю продукції повинна залишатися постійною величиною;

– обсяг виробництва – це єдиний фактор, який впливає на величину змінних витрат [9, С. 54].

Для охарактеризування правильного обліку на підприємстві використовують різні види аналізу, одним з яких є аналіз випуску і реалізації продукції.

Аналіз починається з вивчення динаміки випуску і реалізації продукції, розрахунку базисних і ланцюгових темпів зростання і приросту. Цей аналіз показує, як змінився обсяг виробництва і реалізації за певну кількість років. Якщо темпи зростання виробництва значно вище темпів реалізації продукції, це свідчить про накопичення залишків нереалізованої продукції на складах підприємства і неоплаченої покупцями.

Аналіз реалізації продукції тісно пов'язаний з аналізом виконання договірних зобов'язань стосовно постачання продукції. Недовиконання плану за договорами для підприємства обертається зменшенням виручки, прибутку, виплатою штрафних санкцій. Крім того, в умовах конкуренції підприємство може втратити ринки збуту продукції, що спричинить за собою спад виробництва.

Особливо важливе значення для підприємства має виконання контрактів на поставку товарів для державних потреб. Це гарантує підприємству збут продукції, своєчасну її оплату, пільги по податках, кредитами тощо.

У процесі аналізу визначається виконання плану

поставок за місяць і з наростаючим підсумком в цілому за підприємствами, у розрізі окремих споживачів і видів продукції, з'ясовуються причини недовиконання плану, і дається оцінка діяльності по виконанню договірних зобов'язань.

Систем і методів, які ідеально враховують всі особливості кожного підприємства, швидше за все на практиці не знайти, оскільки у кожного з них є свої недоліки і плюси. Керівникам підприємств необхідно враховувати особливості існуючих систем і методів для нівелювання їх негативних сторін і максимального використання позитивних моментів, тим самим реалізуючи закладені в них переваги.

Фінансовий аналіз фірми необхідний багатьом користувачам фінансових звітів для прийняття різних рішень. При проведенні аналізу фінансового стану встановлюється дієздатність підприємства відносно позик (за минулим досвідом, а також ймовірність повернення інвестиційних кредитів), тобто репутація позичальника; здатність отримувати дохід.

#### Список використаних джерел

1. Боровицкая М.В. Бухгалтерський управлінський облік: збірник навчально-методичних матеріалів ТГУ. 2013. 115 с.
2. Вахрушева О.Б. Бухгалтерський управлінський облік. 2014. 252 с.
3. Бухгалтерський управлінський облік. М.: Омега-Л, 2010. 570 с.
4. Вахрушина М.А. Управлінський облік-1. 2011. 141 с.
5. Гагарській В. Досить платити за все! Зниження витрат в компанії. 2012. 288 с.
6. Герасимова Л.Н., Управлінський облік: теорія та практика. 2011. 508 с.
7. Каверіна О.Д. Управлінський облік: теорія та практика. 2013. 496 с.
8. Карпова Т.П. Управлінський облік. 2004. 351 с.
9. Мірманова С.Т. Традиційні методи обліку витрат в системі управлінського обліку. 2013. № 2. С. 132.
10. Шеремета А.Д. Методика обліку і аналізу собівартості продукції. Москва, 2002. 230 с.

#### References

1. Borovitskaya M.V. Accounting and management accounting: a collection of teaching materials TSU, 2013. 115 p.
2. Vakhrusheva, O.B. Accounting Management Accounting. 2014. 252 p.
3. Accounting management accounting. M.: Omega-L, 2010. 570 p.
4. Vakhrushina M.A. Management accounting-1. 2011. 141 p.
5. Naharskiy V. It's enough to pay for everything! Reduced costs in the company. 2012. 288 p.
6. Herasimova L.N. Management Accounting: Theory and Practice. 2011. 508 p.
7. Kaverina O.D. Management Accounting: Theory and Practice. 2013. 496 pp.
8. Karpova T.P. Management accounting. 2004. 351 p.
9. Mirmanova, S.T. Traditional methods of accounting for expenses in the system of managerial accounting 2013. №. 2. P. 132.
10. Sheremeta A.D. Methodology of accounting and analysis of cost of production. Moscow, 2002. 230 p.

ГУРІНА

Ганна Сергіївна  
gurina\_gs@ukr.net

УДК 654

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ ЕКСПОРТНОГО  
ПОТЕНЦІАЛУ АВІАЦІЙНОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИFORMATION AND DEVELOPMENT FEATURES OF THE AVIATION  
COMPLEX' EXPORTS POTENTIAL OF UKRAINEк.е.н., доцент,  
Національний авіаційний  
університет

Стаття присвячена аналізу діяльності українського авіаційного комплексу, констатовано недостатній рівень використання наявного виробничого та експортного потенціалу галузі. Обґрунтовано заходи, реалізація яких сприятиме більш повному використанню виробничого та експортного потенціалу для спільного вирішення проблем повітряного транспорту на стратегічному рівні. Визначена необхідність розвивати та продовжувати настільки необхідні дослідження та інновації в довгостроковій перспективі, щоб зберегти конкурентні позиції авіації, знаходити точки зростання української промисловості для генерування виробництва якісних, наукоємних і конкурентоспроможних товарів, які користуватимуться попитом на зовнішніх ринках.

\* \* \*

Статья посвящена анализу деятельности украинского авиационного комплекса, констатируется недостаточный уровень использования имеющегося производственного и экспортного потенциала отрасли. Обоснованы мероприятия, реализация которых будет способствовать более полному использованию производственного и экспортного потенциала для совместного решения проблем воздушного транспорта на стратегическом уровне. Определена необходимость развивать и продолжать столь необходимые исследования и инновации в долгосрочной перспективе, чтобы сохранить конкурентные позиции авиации, находить точки роста украинской промышленности для генерирования производства качественных, наукоемких и конкурентоспособных товаров, которые будут пользоваться спросом на внешних рынках.

\* \* \*

**Introduction.** The need for the transition of Ukraine's economy to an innovative way of development is due to the exhaustion of sources of economic growth, a decrease in the amount of investment in the reproduction of logistics and the development of new knowledge, and strengthening the tasks related to preservation of the potential. The potential of the enterprise is cooperation and coordination of actions in the international arena. Without losing established relations, it is necessary to try to find new partners, since the experience of advancement of projects of the aviation industry of Ukraine testifies to the difficulties of independent access to new markets. The potential of the aircraft market is quite large on a global and regional scale.

**Purpose.** Ukraine is one of nine countries in the world, carrying out a full cycle of design and production of aerospace products. The scientific, technological and production capabilities of Ukraine, created for decades, ensure its steady position in the global aerospace industry. Nevertheless, awareness of Ukrainian potential in the field of aviation research and technology is still relatively low in Europe. Increased attention to the problems of realization of potential production opportunities, due to the peculiarities of the modern stage of economic development and increase the efficiency of social production. The effectiveness of enterprise management in general, largely depends on information provision and the ability to use information in the process of making managerial decisions.

**Results.** The problem of developing and implementing the export potential of Ukraine also requires a radical improvement of information provision of foreign trade activities. Thus, in the absence of an officially approved strategic export promotion program and in order to implement a set of measures aimed at improving Ukraine's export potential, it is necessary to develop a single target program for the development of export potential of Ukraine, the introduction of which will facilitate the generalization and systematization of priority tasks in the field of state support for export-oriented industries.

**Conclusion.** In a globalized economy, the maximum realization of export potential is an important factor in ensuring sustainable economic growth for developing countries. In this regard, the primary task is to bring the structure of national exports to the fullest compliance with the requirements of the world market. This process encompasses both the maximization of existing export flows and the stimulation of the most promising from the point of view of generation of income of commodity positions of national exports. Existing programs and concepts for implementing the export potential of Ukraine, aimed at supporting high-tech exports, are not likely to take sufficient account of the specifics of the national economy.

**Ключові слова:** виробничий та експортний потенціал, авіаційний комплекс

**Ключевые слова:** производственный и экспортный потенциал, авиационный комплекс

**Keywords:** production and export potential, aviation complex

## ВСТУП

Потреба переходу економіки України на інноваційний шлях розвитку зумовлена вичерпанням джерел економічного зростання, зменшенням кількості капіталовкладень у відтворення матеріально-технічного забезпечення та розвиток нових знань, посиленням завдань, що стосуються збереження потенціалу. Такі науковці, як О.В.Ареф'єва, С.І. Бай, К.В. Давискіба, В.Г. Коба,

Н.С. Краснокутська займалися питаннями формування, розвитку та ефективності потенціалу як галузі, так і регіону.

Потенціалом підприємства вважається кооперація та координація дій на міжнародній арені. Не втрачаючи налагоджених зв'язків, необхідно намагатися знайти нових партнерів, адже досвід просування проєктів авіаційної галузі України свідчить про складнощі

самостійного виходу на нові ринки. Потенціал ринку авіаційної техніки – досить великий у світовому та регіональному масштабах [1]. Внутрішній же ринок складно оцінювати, але й неможна ігнорувати. Його розвиток неможливий без сприяння з боку держави. Авіаційна галузь України є однією з небагатьох галузей у державі, яка може претендувати на високе місце в сучасному світі високих технологій. Однак, при всьому цьому є і негативні моменти в авіаційній сфері. У теперішній час влада України докладє багато зусиль для того, щоб авіаційна галузь відповідала світовим стандартам. Для цього потрібен час та фінансова підтримка.

### ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Україна – одна з дев'яти країн світу, що здійснюють повний цикл проектування і виробництва аерокосмічної продукції. Науково-технологічні та виробничі можливості України, що створювалися протягом десятиліть, забезпечують її стійке положення в світовій аерокосмічній галузі [3, 5]. Тим не менш, поінформованість про український потенціал у галузі авіаційних досліджень і технологій, як і раніше, відносно низька в Європі. Посилена увага до проблем реалізації потенційних можливостей виробництва, обумовлена особливостями сучасного етапу розвитку економіки і підвищенням ефективності суспільного виробництва. Ефективність управління підприємством в цілому, значною мірою залежить від інформаційного забезпечення та уміння використовувати інформацію у процесі прийняття управлінських рішень. Якщо зважати на загальнодоступну традиційну інформацію, що подається у статистичних збірниках, то вона є досить узагальненою за показниками і напрямками, інші ж статистичні дані в широкому масштабі не подаються. Складність одержання статистичної інформації про виробничо-господарську та фінансову діяльність підприємств у зв'язку з наявністю елементів комерційної таємниці призводить до незадоволення інформаційних потреб користувачів. Багато процесів, які відбуваються на підприємствах, залишаються поза межами їх статистичної оцінки для порівняння результатів діяльності з аналогічними результатами підприємств-конкурентів. Дослідження, технології та інновації є важливими каталізаторами для конкурентоспроможності та стабільності майбутнього розвитку галузі, необхідно швидко починати зміни, щоб бути ефективними. Такий підхід визначає бачення майбутнього авіації, підкреслює пріоритети для відповідних інструментів політики, досліджень та інновацій. Це бачення високого рівня авіаційної промисловості, яка є конкурентоспроможною, результативною та актуальною.

### РЕЗУЛЬТАТИ

Проблема розвитку та реалізації експортного потенціалу України вимагає також докорінного поліпшення інформаційного забезпечення зовнішньоторгівельної діяльності. Таким чином, за умов відсутності офіційно затвердженої стратегічної програми сприяння експорту та з метою реалізації комплексу заходів стосовно вдосконалення експортного потенціалу України необхідно розробити єдину цільову програму розвитку експортного потенціалу України, запровадження якої сприятиме узагальненню і систематизації пріоритетних завдань у сфері державної підтримки ек-

портоорієнтованих галузей.

Управління сучасним підприємством і його потенціалом як складною поліструктурною соціально-економічною системою потребує різнопланової достовірної інформації, як внутрішньої – про наявні процеси, їх динаміку, взаємовплив і взаємозв'язки всередині цієї системи, так і про зовнішнє середовище її функціонування. Ефективність ухвалення управлінських рішень значною мірою визначається своєчасністю, актуальністю, достовірністю цієї інформації, створеними на підприємстві інформаційними системами та технологіями.

Усі показники класифікуються залежно від ступеня їх диференціації на узагальнюючі і часткові. Узагальнюючі показники – це показники, які дають змогу отримати більш загальну характеристику тієї або іншої складової економічного потенціалу [4]. Часткові показники використовуються для детальніших характеристик узагальнюючих показників. Показники можуть бути первинними, тобто отриманими безпосередньо з даних прийнятої статистичної звітності і облікової документації. Похідні показники розраховуються на основі первинних показників.

Принцип класифікації за можливістю вимірювання розглядається тому, що це дає змогу виявити показники, методи розрахунку яких в даний час недостатньо досконалі або невизначені (наприклад, такими показниками є деякі показники, що характеризують кадровий управлінський потенціал, інформаційний потенціал, інноваційний потенціал).

Від рівня експортного потенціалу країни значною мірою залежить її місце у системі світового господарства, вплив на загальносвітові процеси [6], що визначає не лише економічну, а й політичну значущість країни, авторитет і місце держави в міжнародних відносинах. Отже, якщо країна хоче посісти гідне місце у сучасному світі, вона повинна приділяти належну увагу розвитку свого експортного потенціалу машинобудівної галузі. Це особливо важливо для України – країни, що порівняно недавно вийшла на світову арену як незалежна держава. Зовнішньоекономічна діяльність країни залежить від її експортного потенціалу, здатності виробляти та експортувати конкурентоспроможні на зовнішньому ринку товари та послуги. Тобто, експортний потенціал залежить від ресурсно-сировинного, промислового, фінансового, людського, соціально-культурного, інфраструктурного та інноваційно-інвестиційного потенціалів. Чинники, що впливають на формування експортного потенціалу, можна умовно поділити на два типи, що визначають успішність виходу на світовий ринок: зовнішні та внутрішні. Зовнішні чинники існують поза національними системами господарства, представляючи тенденції розвитку світового ринку. Це особливості розвитку світової економіки; глобальну конкуренцію; місце країни у світовій торгівлі; рівень економічного розвитку країни й використання досягнень НТП. Внутрішні чинники – це рівень економічного розвитку регіону і обсяг внутрішнього ринку; комплекс ресурсів регіону; стан ринкової інфраструктури; інформаційна прозорість; наявність умов участі в світогосподарських зв'язках (умови нарощування експорту, товарна спеціалізація та конкурентоспроможність продукції, маркетингова та інвестиційна привабливість); економіко-географічне положення;

соціально-політичні та економічні фактори; державна політика підтримки та впровадження державно-приватного партнерства. Формування експортного потенціалу як процес має увійти до переліку об'єктів, якими керує держава, в українському законодавстві, програмах діяльності українського уряду та інших нормативних документах мають сформувався засади експортного потенціалу, функція управління формування експортного потенціалу має покладатись на керівний орган країни [2].

### ВИСНОВКИ

Розвиток української економіки потребує перегляду ролі управління за складовими сукупного потенціалу підприємства, адже вдале управління елементами сукупного потенціалу позитивно впливає на виробництво, зростання темпів прибутку, посилення конкурентних позицій, зниження витрат та інше. Оскільки загальна результативність економіки країни залежить від її окремих складових, то механізм управління виробничим потенціалом потребує уточнень та подальших досліджень на рівні підприємства. Трансформаційні процеси в економіці країни спричинили негативні тенденції, які характеризуються нераціональним використанням виробничого потенціалу. Тому будь-яке підприємство, що функціонує на вітчизняному ринку стикається з проблемами у вигляді швидкоплинного зовнішнього середовища, прискоренням науково-технічного прогресу, важкістю виходу на міжнародний ринок, зростанням конкуренції, неповною інформацією про майбутній розвиток галузі. В умовах глобалізованої економіки максимальна реалізація експортного потенціалу є важливим фактором забезпечення стабільного економічного зростання для країн, що розвиваються. У зв'язку з цим першочерговим завданням постає приведення структури національного експорту до найбільш повної відповідності вимогам світового ринку. Цей процес охоплює як максимізацію наявних експортних потоків, так і стимулювання найбільш перспективних з погляду генерування доходу товарних позицій національного експорту. Наявні програми та концепції реалізації експортного потенціалу України, спрямовані на підтримку високотехнологічного експорту, швидше за все недостатньо враховують специфіку

національної економіки.

### Список використаних джерел

1. *Flightpath 2050, Europe's Vision for Aviation journal, Maintaining Global Leadership & Serving Society's Needs, Report of the High Level Group on Aviation Research. Great Britain, 2018. pp. 8-23,*
2. *Національний інститут стратегічних досліджень при Президентові України. URL: <http://www.niss.gov.ua/articles/451/>*
3. *Guichard S. The Role of International Competitiveness and Other Factors in Explaining Export Performance // OECD. Economics Department. 2009. URL: [http://www.dt.mef.gov.it/export/sites/sitodt/modules/documenti\\_en/analisi\\_programmazione/eventi/Guichard\\_Brezillon\\_Cheung\\_paper.pdf](http://www.dt.mef.gov.it/export/sites/sitodt/modules/documenti_en/analisi_programmazione/eventi/Guichard_Brezillon_Cheung_paper.pdf)*
4. *Global Competitiveness Report 2013–2014. World Economic Forum. 2014. URL: <http://www.weforum.org/reports/global-competitiveness-report-2013-2014>*
5. *United Nations: Industrial Development Report – 2016. The role of technology and innovation in inclusive and sustainable industrial development. Overview Vein. 290 p.*
6. *World Competitiveness Ranking, 2017 / IMDWorld Competitiveness Center. URL: <https://www.imd.org/global-assets/wcc/docs/release-2017/wcy-2017-vs-2016---final.pdf>*

### References

1. *Flightpath 2050, Europe's Vision for Aviation journal, Maintaining Global Leadership & Serving Society's Needs, Report of the High Level Group on Aviation Research. Great Britain, 2018. pp. 8-23,*
2. *National Institute for Strategic Studies under the President of Ukraine. URL: [http://www.niss.gov.ua/articles/451/\(in Ukrainian\)](http://www.niss.gov.ua/articles/451/(in%20Ukrainian)).*
3. *Guichard S. The Role of International Competitiveness and Other Factors in Explaining Export Performance // OECD. Economics Department. 2009. URL: [http://www.dt.mef.gov.it/export/sites/sitodt/modules/documenti\\_en/analisi\\_programmazione/eventi/Guichard\\_Brezillon\\_Cheung\\_paper.pdf](http://www.dt.mef.gov.it/export/sites/sitodt/modules/documenti_en/analisi_programmazione/eventi/Guichard_Brezillon_Cheung_paper.pdf)*
4. *Global Competitiveness Report 2013–2014. World Economic Forum. 2014. URL: <http://www.weforum.org/reports/global-competitiveness-report-2013-2014>*
5. *United Nations: Industrial Development Report – 2016. The role of technology and innovation in inclusive and sustainable industrial development. Overview Vein. 290 p.*
6. *World Competitiveness Ranking, 2017 / IMDWorld Competitiveness Center. URL: <https://www.imd.org/global-assets/wcc/docs/release-2017/wcy-2017-vs-2016---final.pdf>*

## БУДИНСЬКИЙ

Ростислав Зеновійович  
rostyslav.z.budynskiy@gmail.com

УДК 338.4:[658:005.8]

## СУТНІСТЬ ТА ЗНАЧЕННЯ БІЗНЕС-ПРОЕКТІВ ПІДПРИЄМСТВ

## ESSENCE AND VALUE OF ENTERPRISES' BUSINESS PROJECTS

аспірант, Національний  
університет "Львівська  
політехніка", Навчально-науковий  
інститут економіки і  
менеджменту

У статті розглянуто сутність та значення бізнес-проектів підприємств. Встановлено, що ефективність таких бізнес-проектів у сучасних умовах є важливою передумовою ефективності виробничо-господарської діяльності компаній загалом. Розглянуто історичний ракурс трактування змісту поняття «проект». Доведено, що поняття «проект» розглядається у літературі багатоглядко: як вид діяльності, як сукупність певних дій, як процес, як управлінський інструмент, як операційний документ тощо. Різні визначення цього поняття, з одного боку,

суперечать одне одному, а з іншого – частково доповнюють зміст цього поняття. За результатами виконаних досліджень поняття бізнес-проекту запропоновано трактувати як сукупність скоординованих цілеспрямованих дій у бізнесі, що мають разовий характер, обмежені ресурсним забезпеченням, відносно відокремлені від поточної операційної діяльності компанії і мають на меті отримання попередньо визначених результатів.

\* \* \*

В статье рассмотрена сущность и значение бизнес-проектов предприятий. Установлено, что эффективность таких бизнес-проектов в современных условиях является важной предпосылкой эффективности производственно-хозяйственной деятельности компаний в целом. Рассмотрен исторический ракурс трактовки содержания понятия «проект». Доказано, что понятие «проект» рассматривается в литературе многоаспектно: как вид деятельности, как совокупность определенных действий, как процесс, как управленческий инструмент, как операционный документ и тому подобное. Разные определения этого понятия, с одной стороны, противоречат друг другу, а с другой – частично дополняют содержание этого понятия. По результатам выполненных исследований понятие бизнес-проекта предложено трактовать как совокупность скоординированных целенаправленных действий в бизнесе, имеющие разовый характер, ограничены ресурсным обеспечением, относительно отделены от текущей операционной деятельности компании и имеют целью получения предвзятельно определенных результатов.

\* \* \*

Enterprises are the basis of the market economy and one of its most important elements. They play an important role in the economic development of each state; they are places of investment capital concentration; they are centers for the innovative transformations and scientific and technological progress implementation. Business entities are characterized by different production volume, product assortment, market orientation, etc.; they operate in different sectors of the economy. They move from one to the other phase of the business cycle. Despite such diversity, a common thing for businesses is that their activities are closely related to the formation and implementation of various business projects. The effectiveness of such business projects in modern conditions is an important precondition for the effectiveness of the companies' production and economic activities in general.

The historical perspective of the interpretation of the concept "project" content is considered, as well as the main definitions of this concept in the scientific literature are presented. It has been established that the concept of "project" was most often used in the technical field and was identified mostly with the documentation of the particular object. Nowadays, the scope of the formation and implementation of various types of projects has significantly expanded including the economics and management direction, too.

It is proved that the concept of "project" is considered in many aspects in the literature: as a type of activity, as a set of certain actions, as a process, as a management tool, as an operating document, etc. Different definitions of this concept, on the one hand, contradict each other, but on the other complement the meaning of this notion. According to the results of the research, the business project concept is proposed to be interpreted as a set of coordinated, purposeful actions in the business, having a one-time nature, limited by the resource provision, relatively separate from the current operational activities of the company and are aimed at obtaining pre-determined results. Thus, the concept of a "business project" is proposed to be interpreted from the standpoint of the International Project Management Association, taking into account the conditions under which certain activities can be named a project (one-time nature – the implementation of a unique set of actions; purposefulness – the focus on achieving the identified results; relative separation from the current operational activity of the company; limited resource provision; structural isolation – a business project is a separate organizational structure of the enterprise).

There are a number of other features of enterprises' business projects, namely: the purpose and objectives of each project; the need to have certain resources in a particular amount; the date of commencement of the project implementation and its completion or achievement of certain interim results; the need for initial investment.

**Ключові слова:** бізнес, бізнес-проект, підприємство, проект, управління

**Ключевые слова:** бизнес, бизнес-проект, предприятие, проект, управление

**Keywords:** business, business project, enterprise, project, management

## ВСТУП

У ринковій економіці базовими та одними із найважливіших її елементів є підприємства. Вони відіграють важливу роль в економічному розвитку кожної держави, є місцем зосередження інвестиційного капіталу, центром реалізації науково-технічного прогресу та здійснення

інноваційних перетворень. Суб'єкти господарювання здійснюють свою діяльність у різних секторах економіки, характеризуються різними масштабами виробництва, асортиментом продукції, ринковою орієнтацією тощо. Вони переходять від однієї фази ділового циклу до іншої. Попри таку різноманітність, спільним для під-

приємств є те, що їхня діяльність нерозривно пов'язана із формуванням і реалізацією різних бізнес-проектів. Ефективність таких бізнес-проектів у сучасних умовах є важливою передумовою ефективності виробничо-господарської діяльності компаній загалом.

Вагомий внесок у розроблення теоретико-прикладних положень у сфері побудови і реалізації бізнес-проектів підприємств зробило чимало вітчизняних та іноземних науковців, серед яких варто виокремити праці О. Альошина, В. Аньшиної, П. Гейзлера, В. Дідика, В. Заренкова, О. Зотова, С. Іванова, О. Льїної, А. Коньшуні, А. Кришталь, О. Кузьміна, П. Мартіна, С. Москвіна, А. Полковнікова, Н. Шпака та багатьох інших. Цими та іншими авторами обґрунтовано різні підходи до трактування поняття «бізнес-проект», виокремлено види цих проектів, ідентифіковано чинники впливу на процеси їхньої побудови і реалізації, розкрито особливості ресурсного забезпечення їхнього впровадження тощо. Попри те, проблема полягає в тому, що сьогодні відсутні комплексні та системні напрацювання стосовно розуміння сутності поняття «бізнес-проект», оскільки у літературі основна увага все ж звертається на поняття «проект» (і навіть відносно цього поняття також немає однозначності у його трактуванні).

**МЕТОЮ СТАТТІ** є уточнення сутності трактування поняття «бізнес-проект» на засадах виявлення основних підходів стосовно такого трактування, а також встановлення їхніх переваг і недоліків. Відтак, об'єкт дослідження – бізнес-проекти суб'єктів господарювання.

## МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Для вирішення окреслених завдань у роботі були застосовані різні методи дослідження, а саме: методи групування і систематизування – для узагальнення підходів до трактування понять «проект» у літературних джерелах; морфологічний аналіз – для уточнення понятійно-категорійного апарату за проблемою.

## РЕЗУЛЬТАТИ

Вивчення теорії і практики дає змогу зробити висновки про те, що бізнес-проекти підприємств є важливою категорією, що пов'язана із різними аспектами функціонування суб'єкта господарювання, насамперед з його ринковою спрямованістю. Це пов'язано із тим, що ринок в умовах сьогодення чекає нових продуктів, ідей, послуг, які ефективніше та більш повніше задовольнятимуть потреби споживачів. Відтак, перед керівниками і власниками актуалізується завдання побудови та реалізації таких бізнес-проектів, які будуть спрямованими на цільову аудиторію. Саме за цих умов можна сподіватись досягнення високого рівня ефективності виробничо-господарської діяльності.

Розглядаючи тематику економічного оцінювання та управління бізнес-проектами підприємств, перш за все слід розглянути зміст поняття «проект» (табл. 1). Причому, слід зауважити, що в широкому розумінні проект у літературі трактується як «будь-яка діяльність, що призводить до певних змін» [1].

Таблиця 1

Трактування поняття «проект» у літературних джерелах

Літературні джерела	Стор.	Трактування поняття «проект»
[2]	с. 13	Цілеспрямоване, наперед пророблене і заплановане створення чи модернізація фізичних об'єктів, технологічних процесів, технічної та організаційної документації для них, матеріальних, фінансових, трудових та інших ресурсів, а також управлінських рішень та заходів з їхнього виконання
[3]	с. 36	Намір, який значною мірою характеризується неповторністю умов у їхній сукупності, вказання цілі; часові, фінансові, людські та інші обмеження; специфічне для проекту організування його здійснення
[4]	с. 27	Сукупність елементів та зв'язків між ними, які забезпечують досягнення цілей
[5]	с. 32	Ідея та дія з її реалізації з метою створення продукту, послуги чи будь-якого іншого корисного результату
[1]	-	Завдання, метою якого є досягнення певного неповторного за своїми характеристиками та особливостями результату, що здійснюється в заздалегідь визначений термін, в межах ліміту необхідних ресурсів (фінансових, кадрових, матеріальних, тощо)
[6]	с. 21	Цілеспрямоване, наперед пропрацьоване і заплановане створення чи модернізування фізичних об'єктів, технологічних процесів, технологічної та організаційної документації до них, матеріальних, фінансових, трудових та інших ресурсів, а також управлінських рішень і заходів з їхнього виконання
[7]	с. 9	Проект є якимось завданням з певними вихідними даними і бажаними результатами (цілями), які обумовлюють спосіб його вирішення
[8]	с. 6	Тимчасові роботи, призначені для створення унікальних продуктів, послуг чи результатів
[9]	с. 19	Системний комплекс планових (фінансових, технологічних, організаційних та інших) документів, що виражають комплексно-системну модель дій, спрямованих на досягнення оригінальної цілі
[10]	с. 179	Комплекс науково-дослідних, проектно-конструкторських, соціально-економічних та інших заходів, пов'язаних ресурсами, виконавцями та термінами, відповідно оформлених і спрямованих на зміну об'єкта управління, що забезпечує ефективність вирішення основних завдань і досягнення відповідних цілей за певний період
[11]	с. 13	Сукупність цілеспрямованих, послідовно орієнтованих у часі, одноразових, комплексних і нерегулярно повторюваних дій, які орієнтовані на досягнення кінцевого результату в умовах обмеженості ресурсів та встановлених термінів їх початку та завершення
[12]	с. 96	Цілеспрямована, обмежена в часі та ресурсах зміна системи, що має визначені вимоги до якості результату, а також відрізняється специфічністю організування та реалізації
[13]	-	Унікальний набір скоординованих дій, обмежений часовими межами та бюджетом, що має на меті отримання попередньо визначених продуктів (сфера цілей проекту), дотримуючись при цьому норм якостей та вимог.

Враховуючи історичний ракурс, доцільно зауважити, що донедавна поняття «проект» найчастіше застосовувалось у технічній сфері та ототожнювалось здебільшого із документацією визначеного об'єкта. Сьогодні ж сфера формування і реалізації різних видів проектів істотно розширилась й охоплює в т.ч. напрям економіки і менеджменту. В аналізованому контексті важливо звернути увагу і на те, що англійський відповідник поняття «проект» – поняття «project» – означає план, захід тощо. Своєю чергою, найбільш відповідає вітчизняному розумінню поняття проекту англійський відповідник «design».

Таким чином, результати вищенаведеного дають змогу зробити висновок про те, що поняття «проект» розглядається у літературі багатоаспектно: як вид діяльності, як сукупність певних дій, як процес, як управлінський інструмент, як операційний документ тощо. Різні визначення цього поняття, з одного боку, суперечать одне одному, а з іншого – частково доповнюють зміст цього поняття. Доцільно погодитись з думкою М.М. Цюгосєва [12, С. 95], що сьогодні найчастіше у літературі виокремлюють два основних напрямки трактування змісту поняття проекту. Так, згідно системного підходу проект розглядається як «система тимчасових дій, спрямованих на досягнення унікального і, водночас, визначеного результату». Своєю чергою, діяльнісний підхід трактує проект як конкретні дії, що спрямовані на досягнення встановлених цілей».

Слід взяти до уваги думку Б. Тяна, Б.І. Холода та В.А. Ткаченко [11, С. 13], що проект – це «разова дія, тобто кожен проект розглядається як унікальний та неповторний, він також є незалежним від попередніх та наступних». Враховуючи результати досліджень С.В. Шарохіної [14], варто зауважити, що «проект виникає, існує та розвивається у визначеному середовищі, тобто проект завжди перебуває у взаємодії із зовнішнім середовищем». Ця ж автор вказує на те, що «склад проекту не залишається незмінним у ході його реалізації: в ньому можуть появлятися нові елементи, які перебувають у взаємозалежності».

Проект за своєю сутністю є сукупністю різноманітних дій, спрямованих на досягнення встановлених цілей та отримання конкретного результату. У літературі нерідко результат проекту трактують як його продукт. Водночас, слід вказати на помилковість такого твердження, адже продукт за своєю сутністю не є проектом, однак саме він багато в чому визначає різні його виміри (організаційні, технічні, правові, фінансові, часові тощо).

Узагальнюючи вищенаведене, поняття проекту пропонується трактувати з позиції IPMA (International Project Management Association), враховуючи при цьому умови, за яких певну діяльність можна називати проектом. До таких умов на основі огляду й узагальнення літературних джерел варто відносити:

- разовий характер, тобто реалізація унікального набору дій;
- цілеспрямованість, тобто спрямованість на досягнення визначених результатів;
- відносна відокремленість від поточної операційної діяльності компанії;
- обмеженість ресурсним забезпеченням;

– структурна відокремленість, тобто виокремлення проекту як окремої організаційної структури підприємства.

Таким чином, поняття проекту пропонується трактувати як сукупність скоординованих цілеспрямованих дій, що мають разовий характер, обмежені ресурсним забезпеченням, відносно відокремлені від поточної операційної діяльності компанії і мають на меті отримання попередньо визначених результатів.

Для розуміння змісту поняття «бізнес-процес» слід також розглянути трактування поняття «бізнес», яке широко застосовується у теорії та практиці. Як зауважують у своїй праці А.Г. Загородній та Г.Л. Вознюк [15, С. 56], бізнес – це «економічна діяльність, спрямована на отримання прибутку; будь-який вид підприємницької діяльності, що забезпечує дохід чи інший зиск». Попри численну кількість інших трактувань цього поняття у літературних джерелах (у своїй праці В.С. Полівчак [16, С. 404], зокрема, вказує на те, що поняття бізнесу в економічному контексті вживається у багатьох значеннях: воно «одночасно використовується для означення будь-якого виду діяльності та окремої спеціалізації; загальних принципів й технологічних особливостей ведення справи; виробництва матеріальних благ, їх обміну та реалізації; характеру і виду зайнятості людей тощо»), найпоширенішим все ж є вищезазначене його розуміння – саме як «виду економічної діяльності, спрямованої на отримання прибутку».

Отож, підсумовуючи вищенаведене, поняття бізнес-проекту пропонується трактувати як сукупність скоординованих цілеспрямованих дій у бізнесі, що мають разовий характер, обмежені ресурсним забезпеченням, відносно відокремлені від поточної операційної діяльності компанії і мають на меті отримання попередньо визначених результатів.

Вивчення теорії і практики економічного оцінювання та управління бізнес-проектами підприємств дає змогу зробити висновок про те, що у часовому вимірі такі проекти не обов'язково повинні мати короткостроковий характер. Відомі непоодинокі випадки, коли бізнес-проектами є масштабні проекти, що реалізуються протягом кількох років.

Результати огляду й узагальнення літературних джерел, а також виконані дослідження дають змогу виокремити низку інших особливостей бізнес-проектів підприємств, а саме:

- наявність у кожного проекту мети та завдань;
- необхідність залучення для реалізації проекту певних ресурсів та в певному їхньому обсязі;
- існування дати початку реалізації проекту та дати його завершення чи досягнення певних проміжних результатів;
- необхідність здійснення початкових вкладень.

Результати виконаних досліджень дають змогу зробити висновок про те, що бізнес-проект не може бути будь-яка бізнес-діяльність. У цьому контексті варто погодитись із думкою П. Мартіна та К. Тейт [17, С. 18], що ці поняття істотно між собою різняться, а «бізнес-проект може стати початком бізнес-процесу, певного виробничого циклу або процесу». Підприємство у своїй діяльності вдається до управління бізнес-проектами тоді, коли виникає нове завдання, розв'язання якого потребує певного рівня комплексності та складності



робіт. Приклади потенційних бізнес-проектів для компанії – це впровадження нової інформаційної системи, реорганізація своєї структури, зміна місця розташування компанії, впровадження нової асортиментної групи, вихід на нові ринки збуту тощо. Усі ці заходи прямо чи опосередковано спрямовані на ринок, на бізнес-середовище.

Слід зауважити, що умови функціонування українських підприємств характеризуються багато в чому різноманітністю та невизначеністю, що детермінує зміст бізнес-проектів. На практиці трапляється так, що не кожна бізнес-ідея у результаті стає готовим бізнес-проектом. П. Мартіна та К. Тейт акцентують увагу на тому, що бізнес-проект характеризується тимчасовістю, у той час як бізнес-процес – це «безперервний процес протягом якого повторюються одні й ті ж дії» [17, С. 18]. Також варто наголосити і на відмінностях між цими поняттями з позиції т.зв. унікальності отриманого результату: якщо за результатами реалізації бізнес-проекту ці результати мають певний рівень унікальності, що зумовлено індивідуальністю більшості цих проектів, то результати бізнес-процесу здебільшого мають циклічний повторюваний характер.

### ВИСНОВКИ

Таким чином, уточнений понятійно-категорійний апарат за проблемою (поняття «проект» та «бізнес-проект») дає змогу у перспективі подальших досліджень конкретизувати предметну сферу подальших досліджень стосовно економічного оцінювання та управління бізнес-проектами суб'єктів господарювання. Так, під бізнес-проектом пропонується розуміти сукупність скоординованих цілеспрямованих дій у бізнесі, що мають разовий характер, обмежені ресурсним забезпеченням, відносно відокремлені від поточної операційної діяльності компанії і мають на меті отримання попередньо визначених результатів. Запропоноване трактування забезпечує можливість уточнення змістового та функціонального наповнення змісту поняття «бізнес-проект».

### Список використаних джерел

1. Зотов О.В. Проект, управління проектом: основні поняття, суб'єкти державного управління. Державне управління: удосконалення та розвиток. 2010. № 8. URL: <http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=171>.
2. Аньшина В.М., Ильина О.Н. Управление проектами: фундаментальный курс: учебн. пособие. Москва: Изд. дом. Высшей школы экономики, 2013.
3. Воропаев В.И. Управление проектами в России. Основные понятия. История. Достижения. Перспективы. Москва: Аланс, 1995.
4. Гейзлер П.С., Завьялова О.В. Управление проектами. Минск: БГЕУ, 2005.
5. Заренков В.А. Управление проектами. Москва: АСВ, 2014.
6. Мазур И.И., Шапиро В.Д. Управление проектами. Москва: Омега-Л, 2010.
7. Проектный анализ / С.О. Москвин, С.М. Бевз, В.Г. Дідик, В.А. Верба та ін. Київ: Видавництво «Лібра», 1998.
8. Полковников А.В., Дубовик М.Ф. Управление проектами (полный курс MBA). Москва: Эскмо, 2011.
9. Разу М.А. Управление проектом. Основы проектного управления. Москва: КноРус, 2006.
10. Ричкіна Л. Тенденції та перспективи застосування проектного менеджменту для розвитку територіальних

громад. Ефективність державного управління. 2015. № 44. С. 178-184.

11. Тянь Р.Б., Холод Б.И., Ткаченко В.А. Управление проектами. Київ: Центр навчальної літератури, 2003.
12. Цогоев М.М. Современные подходы к определению понятия «управление проектами». Инновационная наука. 2016. № 4. С.94-98.
13. IPMA. International Project Management Association. URL: <https://www.ipma.world/>.
14. Шарохина С.В. О сущности понятия «инвестиционный проект». Интернет-журнал «Отходы и ресурсы». 2018. №1. URL: <https://resources.today/PDF/03ECOR118.pdf>.
15. Загородній А.Г., Вознюк Г.Л. Фінансово-економічний словник. Львів: Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2005.
16. Полівчак В.С. Комерційний бізнес: поняття, структура та форми. Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України. 2006. Вип. 16.1. С.403-409.
17. Мартин П., Тейт К. Управление проектами. Санкт-Петербург: Питер, 2006.

### References

1. Zotov O.V. Project, Project Management: Key Concepts, Subjects of Public Administration. Public administration: improvement and development. 2010. №8. URL: <http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=171>. (in Ukrainian).
2. Anshina V., Ilina O. Project Management: Fundamental Course: Teaching. Allowance. Moscow: Izd. house Higher School of Economics, 2013. (in Russian).
3. Voropaev V. Project Management in Russia. Basic concepts. History Achievements. Perspectives. Moscow: Alans, 1995. (in Russian).
4. Heyzler P.S., Zavyalova O.V. Project Management. Minsk: BSEU, 2005. (in Russian).
5. Zarenkov V. Project Management. Moscow: AIS, 2014. (in Russian).
6. Mazur I.I., Shapiro V.D. Project Management. Moscow: Omega-L, 2010. (in Russian).
7. Project analysis / S.O. Moskvina, S.M. Bevz, V.H. Didyk, V.A. Verba et.al. Kyiv: Publishing House "Libra", 1998. (in Ukrainian).
8. Polkovnikov A., Dubovik M. Project Management (full MBA course). Moscow: Esmmo, 2011. (in Russian).
9. Razu M.A. Project management. Fundamentals of Project Management. Moscow: KnoRus, 2006. (in Russian).
10. Rychkina L. Trends and perspectives of project management for the development of territorial communities. Effectiveness of public administration. 2015. № 44. pp. 178-184. (in Ukrainian).
11. Tian R., Kholod B., Tkachenko V.A. Project Management. Kyiv: Center for Educational Literature, 2003. (in Russian).
12. Tsogoev M. Modern approaches to defining the concept of «project management». Innovative science. 2016. № 4. pp. 94-98. (in Russian).
13. IPMA. International Project Management Association. URL: <https://www.ipma.world/>.
14. Sharokhina S.V. The essence of the concept of «investment project». Internet magazine «Waste and Resources». 2018. № 1. URL: <https://resources.today/PDF/03ECOR118.pdf>. (in Russian).
15. Zahorodniy A., Voznyuk H. Financial and Economic Dictionary. Lviv: Publishing House of the National University «Lviv Polytechnic», 2005. (in Ukrainian).
16. Polivchak V.S. Commercial business: concept, structure and form. Scientific herald of the National Forestry University of Ukraine. 2006. Issue 16.1. pp. 403-409. (in Ukrainian).
17. Martin P., Tate K. Project Management. Saint Petersburg: Piter, 2006. (in Russian).

### ЧИ МАЄ ПРАВО ПІДПРИЄМСТВО ВІДРАХОВУВАТИ АЛІМЕНТИ ІЗ ЗАРПЛАТИ У СУМІ, МЕНШІЙ ЗА МІНІМАЛЬНУ?

Роз'яснення стосується випадку, коли підприємство за виконавчими документами здійснює відрахування аліментів із заробітної плати деяких працівників. Зокрема, відрахування аліментів може проводитися згідно судового рішення, яке було прийняте більше 5 років тому, за яким аліменти присуджено у твердій грошовій сумі, яка є значно меншою, ніж мінімальний розмір аліментів, визначений згідно чинного законодавства на даний час.

**Виникає питання** – чи потрібно такому підприємству відрахувати із заробітної плати працівника розмір аліментів, який законодавством визначений як мінімальний? Чи утримувати аліменти лише в тому обсязі, який зазначено у виконавчому документі?

**Відповідь.** Відрахування із заробітної плати аліментів на підставі виконавчих документів здійснюється підприємствами відповідно до ст.ст. 70, 71 Закону України «Про виконавче провадження» (надалі Закон).

Згідно ч. 1 ст. 71 Закону *виконавець стягує з боржника аліменти у розмірі, визначеному виконавчим документом, але не менше мінімального гарантованого розміру, передбаченого Сімейним кодексом України.*

Тобто, обов'язок щодо визначення розміру аліментів, які підлягають стягненню, покладається на виконавця (орган державної виконавчої служби або приватного виконавця).

Відповідно до ч. 6 ст. 71 Закону у разі стягнення аліментів як частки заробітку (доходу) боржника на

*підприємстві, в установі, організації, у фізичної особи, фізичної особи-підприємця відрахування здійснюються з фактичного заробітку (доходу) на підставі постанови виконавця.*

Порядок оформлення та надсилання постанови виконавця про стягнення аліментів визначається Інструкцією з організації примусового виконання рішень, затвердженої Наказом Міністерства юстиції України від 02.04.2012 р. № 512/5. У п. 3 Розділу X даної Інструкції зазначено, що про звернення стягнення на заробітну плату та інші доходи боржника виконавець вносить постанову, яка надсилається для виконання підприємству, установі, організації за місцем отримання боржником відповідних доходів. Така постанова повинна містити, зокрема, **розмір відрахувань.**

**Висновки.** Виходячи із вищезазначених норм законодавства, відрахування підприємством аліментів із заробітної плати здійснюється на підставі постанови виконавця та у розмірі, зазначеному у цій постанові.

Обов'язок стосовно визначення розміру аліментів, який відповідає Сімейному кодексу України, покладається на виконавця (орган державної виконавчої служби або приватного виконавця), а не на підприємство, яке здійснює відрахування.

*Матеріал підготовлено фахівцями  
Аудиторської фірми "Аналітик"*

### МІНІМАЛЬНА ЗАРОБІТНА ПЛАТА ЗА ЧАС ВІДРЯДЖЕННЯ – СЕРЕДНЬОДЕННА ЧИ ДЕННА? ЯКИМ ЧИНОМ ДО РОЗРАХУНКУ ВКЛЮЧАЮТЬСЯ ПРЕМІЇ?

Для розрахунку заробітної плати за час службового відрядження працівника підприємства, установи, організації керуються Постановою Кабінету Міністрів України від 8 лютого 1995 р. № 100 «Про затвердження Порядку обчислення середньої заробітної плати» (надалі Постанова). Згідно цієї Постанови середня заробітна плата для оплати за час службового відрядження розраховується виходячи з двох попередніх місяців (середньоденна заробітна плата). Проте, є ще роз'яснення Міністерства соціальної політики, що слід також розраховувати денну заробітну плату виходячи з місяця, у якому працівник був у відрядженні.

**Виникає питання** – чи слід керуватися роз'ясненнями Міністерства соціальної політики, чи достатньо керуватися *Постановою, яка не суперечить ст. 121 Кодексу законів про працю?*

**Відповідь.** Постановою затверджено Порядок обчислення середньої заробітної плати (надалі Порядок), який застосовується також у випадках службових відряджень (пп. "ж" п. 1 Порядку).

Відповідно до п. 2 Розділу II Порядку у випадку службового відрядження середньомісячна заробітна плата обчислюється виходячи з виплат за останні 2 календарні місяці роботи, що передують події, з якою пов'язана відповідна виплата. Згідно п. 5 Порядку нарахування виплат у всіх випадках збереження середньої заробітної плати провадиться виходячи з розміру

середньоденної (годинної) заробітної плати.

Таким чином, відповідно до Порядку у випадку службового відрядження оплата дня відрядження розраховується виходячи із середньоденної заробітної плати за останні 2 календарні місяці, що передують відрядженню.

Окрім того, відповідно до ч. 4 ст. 121 КЗпП *працівникам, які направлені у службове відрядження, оплата праці за виконану роботу здійснюється відповідно до умов, визначених трудовим або колективним договором, і розмір такої оплати праці не може бути нижчим середнього заробітку.*

При цьому, КЗпП та інші законодавчі акти не визнають поняття «середнього заробітку». Даний термін вживається також у п. 14 Інструкції про службові відрядження в межах України та за кордон, затвердженої Наказом Міністерства фінансів України від 13.03.98 № 59, відповідно до якого *за відрядженим працівником зберігаються місце роботи (посада) та середній заробіток за час відрядження, в тому числі й за час перебування у дорозі. Середній заробіток за час перебування працівника у відрядженні зберігається на всі робочі дні тижня за графіком, установленим за місцем постійної роботи.*

Питання полягає в тому, чи можна вважати середнім заробітком середньоденну заробітну плату, визначену відповідно до Порядку.

У п. 2 Постанови зазначається наступне:

«Установити, що чинність цієї постанови поширюється на підприємства, установи і організації усіх форм власності. **Роз'яснення з питань обчислення середньої заробітної плати в усіх випадках її збереження надаються Міністерством соціальної політики**, а у разі коли виплати за середньою заробітною платою провадяться з **бюджету** або громадських фондів споживання, – **за участю Міністерства фінансів** і відповідних фондів».

З приводу обчислення заробітної плати за час відраджень існують листи-роз'яснення Міністерства соціальної політики України: "Щодо змін до статті 121 Кодексу законів про працю України" від 05.03.2012 р. № 204/13/184-12 та "Про врахування премій при оплаті відраджень" від 06.08.2014 р. № 1126/13/84-14 та інші.

Даними листами роз'яснюється, що середнім заробітком відповідно до ст. 121 КЗпП слід вважати денний заробіток працівника відповідно до умов трудового договору, який у випадку направлення працівника у відрадження необхідно порівняти із сумою середньоденного заробітку. У випадку, коли заробітна плата вища

його середнього заробітку, потрібно заплатити за час відрадження заробітну плату, а якщо вищий середній заробіток, то виплачується середня заробітна плата.

При цьому, до денного заробітку працівника, включаються всі елементи заробітної плати, які працівник отримує згідно з умовами трудового, колективного договору у місяці, в якому його направляють у відрадження: оклад, доплати, надбавки, премії, індексація тощо.

**Висновки.** Таким чином, при визначенні заробітної плати за час відрадження слід керуватися вищезазначеними роз'ясненнями Міністерства соціальної політики України. Проте, у разі, коли заробітна плата виплачується за рахунок бюджетних коштів, рекомендуємо розглянути питання щодо звернення Міністерства фінансів за додатковими роз'ясненнями (у відповідності до п. 2 Постанови).

**Які виплати включаються у розрахунок середньоденної та денної заробітної плати?**

**Виплати, які включаються у розрахунок середньоденної заробітної плати, встановлені у п. 3 Порядку, а саме:**

Включаються	Не включаються
Основна заробітна плата	Виплати за виконання окремих доручень (одноразового характеру), що не входять в обов'язки працівника
Доплати і надбавки (за надурочну роботу та роботу в нічний час; суміщення професій і посад; розширення зон обслуговування або виконання підвищених обсягів робіт робітниками-почасовиками; високі досягнення в праці (високу професійну майстерність); умови праці; інтенсивність праці; керівництво бригадою, вилугу років та інші);	Компенсаційні виплати на відрадження і переведення (добові, оплата за проїзд, витрати на наймання житла, підйомні, надбавки, що виплачуються замість добових);
<b>Премії:</b> виробничі премії та премії за економію конкретних видів палива, електроенергії і теплової енергії; винагорода за підсумками річної роботи та вилугу років тощо. Премії включаються в заробіток того місяця, на який вони припадають згідно з розрахунковою відомістю. Премії, які виплачуються за квартал і більш тривалий проміжок часу, при обчисленні середньої заробітної плати за останні два календарні місяці, включаються в заробіток в частині, що відповідає кількості місяців у розрахунковому періоді.	Премії за винаходи та раціоналізаторські пропозиції, за сприяння впровадженню винаходів і раціоналізаторських пропозицій, за впровадження нової техніки і технології, за збирання і здавання брухту чорних, кольорових і дорогоцінних металів, збирання і здавання на відновлення відпрацьованих деталей машин, автомобільних шин, введення в дію виробничих потужностей та об'єктів будівництва;
Одноразова винагорода за підсумками роботи за рік і за вилугу років. Включається шляхом додавання до заробітку місяця 1/12 винагороди, нарахованої в поточному році за попередній календарний рік.	Одноразові виплати (компенсація за невикористану відпустку, матеріальна допомога, допомога працівникам, які виходять на пенсію, вихідна допомога тощо);
	Інші виплати: д) грошові і речові винагороди за призові місця на змаганнях, оглядах, конкурсах тощо; е) пенсії, державна допомога, соціальні та компенсаційні виплати; є) літературний гонорар штатним працівникам газет і журналів, що сплачується за авторським договором; ж) вартість безплатно виданого спецодягу, спецвзуття та інших засобів індивідуального захисту, мила, змивних і знешкоджувальних засобів, молока та лікувально-профілактичного харчування; з) дотації на обіди, проїзд, вартість оплачених підприємством путівок до санаторіїв і будинків відпочинку; и) виплати, пов'язані з ювілейними датами, днем народження, за довголітню і бездоганну трудову діяльність, активну громадську роботу тощо;

Включаються	Не включаються
	і) вартість безплатно наданих деяким категоріям працівників комунальних послуг, житла, палива та сума коштів на їх відшкодування; ї) заробітна плата на роботі за сумісництвом (за винятком працівників, для яких включення її до середнього заробітку передбачено чинним законодавством); й) суми відшкодування шкоди, заподіяної працівникові каліцтвом або іншим ушкодженням здоров'я; к) доходи (дивіденди, проценти), нараховані за акціями трудового колективу і вкладками членів трудового колективу в майно підприємства; л) компенсація працівникам втрати частини заробітної плати у зв'язку з порушенням термінів її виплати.

**Виплати, які включаються у розрахунок денної заробітної плати (середнього заробітку).**

Чіткий перелік виплат, які включаються або не включаються у рахунок денної заробітної плати, на відміну від середньоденної, законодавством та роз'ясненнями не встановлюється. Відповідно до листа Мінсоцполітики від 05.03.2012 р. № 204/13/184-12 до денного заробітку працівника, який має порівнюватись із середньоденним заробітком, включаються **всі елементи заробітної плати, які працівник отримує згідно з умовами трудового, колективного договору** у місяці, в якому його направляють у відрядження: оклад, доплати, надбавки, премії, індексація тощо.

Відповідно до Закону України «Про оплату праці» до **елементів заробітної плати** включаються:

- основна заробітна плата;
- додаткова заробітна плата (винагорода за працю понад установлені норми, за трудові успіхи та винахідливість і за особливі умови праці, що включає доплати, надбавки, гарантійні і компенсаційні виплати, передбачені чинним законодавством; премії, пов'язані з виконанням виробничих завдань і функцій);
- інші заохочувальні та компенсаційні виплати (винагороди за підсумками роботи за рік, премії за спеціальними системами і положеннями, виплати в рамках грантів, компенсаційні та інші грошові і матеріальні виплати, які не передбачені актами чинного законодавства або які провадяться понад встановлені зазначеними актами норми).

Визначальною ознакою врахування виплат у денний заробіток є **передбачення їх у трудовому або колективному договорі**.

Стосовно врахування премій у листі Мінсоцполітики від 24.04.2013 р. № 4566/0/14-13/13 уточнено, що до **денного заробітку працівника включаються премії, які мають постійний характер** (щомісячні, квартальні тощо).

Зауважимо, що якщо середньоденна заробітна плата розраховується виходячи із нарахувань за попередніх періодів, то денна заробітна плата розраховується виключно з нарахувань, які працівник отримує у **місяці відрядження**.

Тому до розрахунку денної заробітної плати можуть бути включені лише ті щомісячні, квартальні, річні премії, які носять постійний характер, і стосовно яких можливо розрахувати ту частину, яка припадає на місяць відрядження. Якщо ж, наприклад, розмір одnorазової премії за результатами року, у якому працівник був у відрядженні, на момент нарахувань виплат за місяць відрядження визначити неможливо, або її нарахування залежить від рішення комісії, то така премія не включається до розрахунку денної заробітної плати.

*ТУМАНЯН Анна Оганесівна,  
аудитор АФ "Аналітик",  
af.analitik.ua@gmail.com*