

Кащена Н. Б.

**ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ
АКТИВНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ ТОРГІВЛІ:
ТЕОРІЯ, МЕТОДОЛОГІЯ, ПРАКТИКА**

МОНОГРАФІЯ



МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

ХАРКІВСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ХАРЧУВАННЯ ТА ТОРГІВЛІ

Н. Б. Кащена

**ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ
АКТИВНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ ТОРГІВЛІ:
ТЕОРІЯ, МЕТОДОЛОГІЯ, ПРАКТИКА**

МОНОГРАФІЯ



УДК 657.1:658.15
К 31

Рецензенти:

Т. В. Давидюк, професор кафедри економічного аналізу та обліку Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут», д-р екон. наук, проф.;

І. Д. Лазаришина, завідувач кафедри статистики та економічного аналізу, д-р екон. наук, проф., Відмінник освіти України;

С. Ф. Легенчук, завідувач кафедри інформаційних систем в управлінні та обліку, д-р екон. наук, проф., академік Академії економічних наук України.

*Рекомендовано до друку Вченою радою
Харківського державного університету харчування та торгівлі
(протокол № 9 від 18.02.2021 р.)*

Кащена Н. Б.

К 31 Обліково-аналітичне забезпечення управління економічною активністю підприємств торгівлі: теорія, методологія, практика : монографія / Н.Б. Кащена. – Харків : Видавництво Іванченка І.С., 2021. – 389 с.

ISBN 978-617-8059-14-9.

Монографію присвячено виявленню проблемних аспектів формування обліково-аналітичного забезпечення управління економічною активністю підприємств торгівлі та науковому обґрунтуванню методологічних положень щодо їх вирішення з урахуванням динамічних змін бізнес-середовища та зростаючих інформаційних потреб стейкхолдерів. У монографії обґрунтовано теоретичний базис, розроблено методологічні та організаційні положення, науково-методичний інструментарій та практичні рекомендації щодо обліково-аналітичного забезпечення управління економічною активністю підприємств торгівлі, що на відміну від існуючих, сприяють формуванню єдиного інформаційного простору релевантних даних, орієнтованих на задоволення інформаційних запитів користувачів усіх рівнів і досягнення стратегічних цілей соціо-еколого-економічного розвитку підприємств торгівлі за рахунок модернізації обліково-аналітичних і контролінгових технологій, підвищення рівня економічної активності і вартості бізнесу.

Монографію розраховано на наукових працівників, фахівців економічного спрямування, викладачів, аспірантів і здобувачів вищої економічної освіти.

УДК 657.1:658.15

ISBN 978-617-8059-14-9

© Кащена Н. Б., 2021.

© Харківський державний університет харчування та торгівлі.

ЗМІСТ

ПЕРЕДМОВА.....	5
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ТА ЕМПІРИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕ- ЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ АКТИВНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ ТОРГІВЛІ.....	9
1.1. Гносеологічні аспекти та онтологічний вимір економічної активності підприємств торгівлі.....	9
1.2. Сучасний стан та тенденції розвитку економічної активності підприємств торгівлі.....	41
1.3. Концепція формування системи обліково-аналітичного забезпечення управління економічною активністю підприємств торгівлі.....	68
Висновки за розділом 1.....	92
РОЗДІЛ 2. МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ АКТИВНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ ТОРГІВЛІ	94
2.1. Організаційно-методичне підґрунтя формування облікової політики для управління економічною активністю підприємств торгівлі.....	94
2.2. Моделювання облікового забезпечення управління економічною активністю на основі бухгалтерського інжинірингу.....	114
2.3. Методичні положення до формування транспарентної управлінської звітності торговельних підприємств.....	137
Висновки за розділом 2.....	155
РОЗДІЛ 3. МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ АКТИВНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ ТОРГІВЛІ	158
3.1. Організаційно-методичні засади аналізу економічної активності підприємств торгівлі.....	158
3.2. Методичний підхід до оцінки потенціалу формування економічної активності підприємств торгівлі.....	183
3.3. Науково-методичний підхід до ідентифікації рівня економічної активності підприємств торгівлі.....	212
Висновки за розділом 3.....	235

РОЗДІЛ 4. ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ АКТИВНІСТЮ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	238
4.1. Концептуальні засади стратегічного адаптивного управління економічною активністю підприємств торгівлі	238
4.2. Методичне забезпечення контролінгу економічної активності підприємств торгівлі.....	258
4.3. Проектування моделі обліково-аналітичного забезпечення в управлінні економічною активністю.....	276
Висновки за розділом 4.....	292
ВИСНОВОК.....	295
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	300
ДОДАТКИ.....	349
Додаток А Трактування дефініції «економічна активність» та її складових в інтерпретації сучасних науковців.....	349
Додаток Б Трактування дефініції «обліково-аналітичне забезпечення» в інтерпретації сучасних науковців.....	360
Додаток В Трактування дефініції «облікова політика» у нормативно-правових актах та науковій літературі.....	363
Додаток Г Матриця наукових підходів до систематики принципів економічного аналізу та його організації.....	367
Додаток Д Система показників для оцінки економічної активності торговельного підприємства.....	370
Додаток Ж Вихідні параметри оцінки потенціалу формування економічної активності досліджуваних підприємств торгівлі у 2018-2020 роках.....	375
Додаток К Детерміноване моделювання залежності основних результативних показників комерційної діяльності від чинників, пов'язаних із наявністю, структурою та ефективністю використання ресурсів торговельного підприємства.....	376
Додаток Л Інформація щодо оцінювання рівня економічної активності підприємств торгівлі вибіркової сукупності.....	381

ПЕРЕДМОВА

У багатомісячній історії розвитку соціально-економічних відносин торгівля була і залишається одним із провідних секторів економіки. Економічна діяльність у сфері торгівлі відноситься до найбільш прогресивних, оскільки забезпечує баланс між виробництвом і споживанням, стосується усіх верств населення, задовольняє попит споживачів й стимулює виробництво товарів. Внутрішня торгівля суттєво підтримала вітчизняну економіку впродовж кризового 2020 року, і сформувала на 63073,0¹ млн грн більше валового продукту, ніж у 2019 році.

Посилення ролі торгівлі у системі національних та загальносвітових господарських відносин, зростання конкуренції та розвиток нових форматів бізнес-моделей комерційної діяльності, їх цифровізація збільшують обсяг інформаційних потоків і підвищують вимоги до оперативності та якості фіксації, обробки й аналізу даних для прийняття управлінських рішень щодо економічної активності із дотриманням прогресивних соціо-еколого-економічних стандартів якості життя нинішнього і майбутніх поколінь. Практичне розв'язання питань інформаційного супроводу управлінських рішень залежить від розвиненості методологічних положень обліково-аналітичного забезпечення, що є складною багатоаспектною проблемою, розв'язання якої потребує модернізації обліково-аналітичних і контролінгових технологій з метою розбудови єдиного інформаційного простору релевантних даних, орієнтованих на задоволення інформаційних запитів користувачів усіх рівнів. Зазначене актуалізує системне дослідження й удосконалення наявних наукових розробок з вирішення теоретико-методологічних проблем облікового, аналітичного і контролінгового забезпечення та обґрунтування нових прикладних рекомендацій щодо формування обліково-аналітичного забезпечення управління економічною активністю підприємств торгівлі, виходячи з інформаційних потреб стейкхолдерів і цілей сталого розвитку.

Наукове підґрунтя для розв'язання наявних теоретико-методологічних і науково-практичних проблем обліково-аналітичного забезпечення формують праці провідних зарубіжних

¹ За даними сайту Державної служби статистики України про валовий внутрішній продукт у цінах попереднього року. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

та вітчизняних науковців сучасності, що присвячені як комплексному вивченню питань, пов'язаних із визначенням місця і ролі обліково-аналітичного забезпечення в управлінні сучасним підприємством, його структури й функціонального спрямування, так і дослідженню теоретичних, методичних та організаційних аспектів функціонування облікової та аналітичної компонент у складі обліково-аналітичного забезпечення. Теоретичні основи економічної активності та управління в підприємствах торгівлі закладені у працях О. Анісімова, В. Апопія, А. Асаула, І. Беляєвського, І. Бланка, М. Бойченко, В. Гросул, П. Друкера, І. Кулиняка, О. Круглової, І. Лошенюка, Д. Мардара, Т. Надтоки, А. Турило, Н. Мешкової, А. Черепа, Х. Ширенбека та ін. Питання формування і розбудови системи обліково-аналітичного забезпечення управління безпечним функціонуванням та розвитком підприємств, зокрема торговельних, розглядаються у роботах А. Андерсона, Б. Нідлза, О. Будько, М. Ван Бреда, Л. Гандал, Л. Гнилицької, З. Живко, А. Загороднього, Р. Ентоні, Т. Камінської, Д. Нортон, В. Савчука, Р. Хіггінса та ін. Облікові та аналітичні аспекти формування інформації для управління, зокрема питання формування облікової політики для управлінського обліку та складання звітності, організаційно-методичної регламентації облікового та аналітичного процесів, представлені у роботах М. Вігдоровіч, О. Крутової, М. Кузьміної, П. Куцика, І. Лазаришиної, С. Легенчука, Н. Луцької, О. Нестеренко, Л. Нікуліної, А. Соколова, О. Чумак, І. Юхименко-Назарук, Л. Янчевої та ін. Прикладні аспекти вимірювання і стимулювання економічної активності висвітлюються в дослідженнях Л. Кіліана, О. Клав'єра, Е. Монте, С. Торра, С. Смірнова, Ф. Вілаверде, К. Кустера, Дж. Кабальєро, А. Фернандеса.

Визнаючи наукову і практичну значущість напрацювань учених та вагомість їх внеску у розбудову проблематики формування обліково-аналітичного забезпечення управління слід зазначити, що на часі, недостатньо розроблені й обґрунтовані, проте актуалізовані до подальшого наукового поглиблення принципово важливі питання, пов'язані з концептуальним підґрунтям системи обліково-аналітичного забезпечення управління економічною активністю підприємств торгівлі, теоретико-методичним й організаційним забезпеченням функціонування обліку, аналізу і контролінгу у її складі, здійснення

оцінювання рівня економічної активності підприємств торгівлі та визначення потенціалу її формування.

Доцільність подальшого поглиблення наукового пошуку за визначеними напрямками і потреба у розробці прикладних рекомендацій щодо створення системи обліково-аналітичного забезпечення управління економічною активністю підприємств торгівлі, удосконалення теоретико-методологічних, методичних й організаційних засад складових, що її формують, визначили актуальність теми дисертаційної роботи.

Монографія є комплексним дослідженням питань, пов'язаних з обґрунтуванням теоретичних і методологічних положень та прикладних рекомендацій з формування обліково-аналітичного забезпечення управління економічною активністю підприємств торгівлі виходячи з інформаційних потреб стейкхолдерів та вимог сталого розвитку, а саме:

- узагальнення теоретичних положень й формування теоретичного базису управління економічною активністю підприємств торгівлі;

- аналізування тенденцій розвитку потенціалу формування економічної активності торговельних підприємств та ідентифікація їх детермінант;

- розвиток концептуального підґрунтя для формування системи обліково-аналітичного забезпечення управління економічною активністю підприємств торгівлі;

- поглиблення методологічних засад та розробка практичних рекомендацій з формування облікової політики згідно інформаційних потреб управління економічною активністю підприємств торгівлі;

- обґрунтування технології бухгалтерського інжинірингу та моделювання її функціонування в системі обліково-аналітичного забезпечення управління економічною активністю торговельного підприємства;

- удосконалення методичних положень із формування управлінської звітності щодо можливостей визначення потенціалу економічної активності;

- поглиблення організаційно-методичних засад аналітичного забезпечення управління економічною активністю підприємства торгівлі;

– розвиток методичного підходу до оцінки потенціалу формування економічної активності підприємств торгівлі та чинників його зміни;

– розробка науково-методичного підходу до ідентифікації рівня економічної активності підприємств торгівлі;

– розвиток концептуальних засад стратегічного адаптивного управління економічною активністю підприємств торгівлі в контексті формування обліково-аналітичного забезпечення;

– удосконалення методичного забезпечення контролінгу економічної активності підприємств торгівлі;

– формування організаційно-функціонального підходу до побудови моделі обліково-аналітичного забезпечення в управлінні економічною активністю підприємств торгівлі.

Автор висловлює вдячність рецензентам – д-ру екон. наук, проф. Давидюк Т.В., д-ру екон. наук, проф. Лазаришиній І.Д. та д-ру екон. наук, проф. Легенчуку С.Ф. за змістовні рецензії на рукопис монографії та цінні поради, а також власникам інформаційних ресурсів, за якими були здійснені аналітичні розрахунки.

Автор сподівається, що монографія стане вагомим внеском у розвиток теорії та практики формування обліково-аналітичного забезпечення управління економічною активністю підприємств торгівлі та його ефективністю, і буде корисною для викладачів, керівників і фахівців підприємств галузі, наукових працівників, аспірантів, здобувачів вищої освіти в галузі управління та адміністрування.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ТА ЕМПІРИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ОБЛКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ АКТИВНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ ТОРГІВЛІ

1.1. Гносеологічні аспекти та онтологічний вимір економічної активності підприємств торгівлі

Трансформаційні перетворення економіки сучасної України, визначені ідеями неолібералізму (саморегулювання економіки; вільна конкуренція; економічна свобода; забезпечення державою умов для конкуренції) і посилені процесами глобалізації, євроінтеграції і цифровізації, що відбуваються на тлі всесвітньої епідемії коронавірусної хвороби й макроекономічних диспропорцій, характеризуються кризовими явищами, прискороною динамікою складових бізнес-середовища, збільшенням рівня невизначеності і ризику та суттєво впливають на просторово-часові координати економічного розвитку країни. Конфігурація господарських зв'язків на макро- і мікрорівнях, що відбуваються за законами самоорганізації та біфуркаційних перетворень, змінює умови економічної діяльності та об'єктивно визначає необхідність перегляду і формування кожним суб'єктом господарювання, і торговельні підприємства не є виключенням, принципів, правил і дій в межах економічної поведінки, що здатні забезпечити економічну активність і розвиток. При цьому слід наголосити, що за визначених умов ефективного функціонування, конкурентоздатність і розвиток національної економіки можливі лише за досягнення критичної маси суб'єктів підприємницької діяльності нового типу та формування нового мотиваційного механізму підвищення трудової та економічної активності підприємницьких структур.

Посилення ролі торгівлі у системі національних та загальносвітових господарських відносин, динамічність розвитку галузі, зростання конкуренції та перспективи нових форматів бізнес-моделей інноваційного розвитку підприємництва в сфері доведення товару від виробника до безпосереднього споживача актуалізує проблематику дослідження теоретичних аспектів економічної активності підприємств торгівлі з позиції сучасних потреб управління та інформаційного супроводу цього процесу.

Слід зазначити, що нові формати прояву економічних стосунків торговельного підприємства з іншими суб'єктами ринкових взаємовідносин, що виникли в теорії й практичній діяльності як результат трансформаційних процесів, визначають певну спроможність, потужність та якість діяльності, що обумовлюються своєчасною реакцією і адаптацією підприємства до змін бізнес-середовища. Та разом з тим вони наразі не мають загальновизнаних вимірників та ідентифікаторів у вигляді усталених базових економічних категорій, термінів і понять. До таких відноситься і дефініція «економічна активність підприємства», яка в контексті визначеної мети і завдань дослідження потребує поглиблення і уніфікації шляхом наповнення її сутнісним змістом, зрозумілим для науки і практики.

Незважаючи на широкий спектр робіт, що формують науковий дискурс з цього напрямку, слід зазначити, що наразі констатуються розбіжності відносно таких наукових аспектів:

- відсутність цілісного погляду на економічну активність підприємства, що ускладнює визначення економічної активності як об'єкта обліково-аналітичного забезпечення управління торговельним підприємством;

- ототожнення економічної активності з діловою активністю;
- необґрунтованість складових економічної активності та критеріїв її ідентифікації (рис. 1.1).

У зв'язку з чим виникає необхідність у:

- дослідженні і детермінації базових понять, що формують економічну активність, в контексті діяльності торговельного підприємства, зокрема таких як «діяльність», «економічна діяльність», «активність»;

- визначення складових економічної активності;
- ідентифікації критеріїв визнання активності в цілому, і у розрізі визначених складових економічної активності;

- формуванні цілісного уявлення про економічну активність як категорію економічної діяльності підприємства, об'єкт управління та складову системи обліково-аналітичного його забезпечення.

У довідковій літературі діяльність визначається: як спосіб буття людини у світі, специфічно людська форма активного ставлення до навколишнього світу, його цілеспрямована зміна і перетворення [62]; як застосування своєї праці до чого-небудь,

тобто праця, дії людей у якій-небудь галузі, як робота, функціонування якоїсь організації, установи, машини, як виявлення сили, енергії чого-небудь [2].



Рис. 1.1. Вихідні передумови та алгоритм дослідження сутності економічної активності торговельного підприємства як об'єкта системи обліково-аналітичного забезпечення управління

Джерело: розроблено автором

У філософії – як активна взаємодія людини з навколишньою дійсністю, в ході якого людина виступає як суб'єкт, цілеспрямовано впливає на об'єкт і задовольняє таким чином свої потреби [457 с, с. 95]. При цьому суб'єкт визначається в філософії як носій предметно-практичної діяльності і пізнання (індивід або соціальна група); джерело активності, спрямованої на об'єкт [457, с. 661], і з точки зору діалектики відрізняється властивою йому самосвідомістю, оскільки він опанував знаряддями предметно-практичної діяльності, формами мови, логічними категоріями, нормами естетичних, моральних оцінок тощо. Активна діяльність суб'єкта є умовою, завдяки якому той чи інший фрагмент об'єктивної реальності виступає як об'єкт, даний суб'єкту в формах його діяльності. Що ж до об'єкту, то його в філософії визначають як те, що протистоїть суб'єкту в його предметно-практичній та пізнавальній діяльності [457, с. 453]. Об'єкт не тотожний об'єктивній реальності, а виступає як та її частина, яка знаходиться у взаємодії із суб'єктом.

Психологія вивчає діяльність як найважливіший компонент психіки. Так, з точки зору С.Л. Рубінштейна, психологія повинна вивчати не діяльність суб'єкта як таку, а «психіку і тільки психіку», правда, через розкриття її істотних об'єктивних зв'язків і опосередкувань, зокрема через дослідження діяльності [400]. А.Н. Леонт'єв вважав, що діяльність повинна входити в предмет психології остільки, оскільки психіка неотторжима від тих моментів діяльності що її породжують і опосередковують [276, с. 94].

Системний аналіз, відрізняючись міждисциплінарним або понаддисциплінарним становищем, і будучи як би прикладної діалектикою, розглядає, зокрема, діяльність як складну систему, спрямовану на підготовку, обґрунтування і реалізацію рішення складних проблем: політичного, соціального, економічного, технічного і т.д. характеру [369, с. 360; 457, с. 612].

Інтегруючи системотехнічний, філософський та психологічний підходи до розуміння діяльності надається можливим визнати, що в її структурі присутні такі складові як потреби, мотиви, мета, результат, критерії та оцінка досягнення цілей, умови діяльності, принципи та прийняті суспільством вимоги і норми, взаємодія яких відбувається під впливом

внутрішнього та зовнішнього середовища. Необхідна для подальшого викладу архітектура діяльності наведена на рис. 1.2.

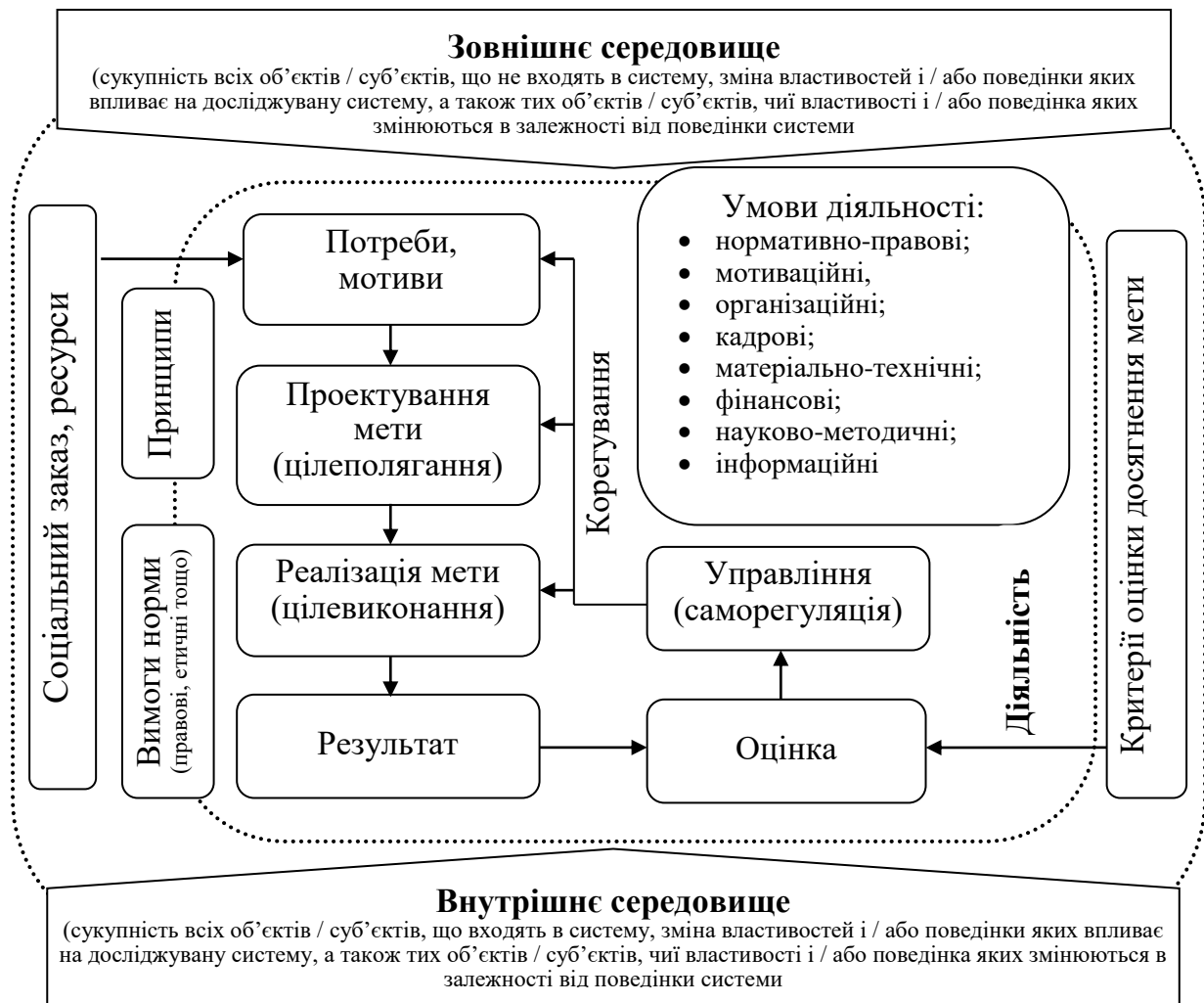


Рис. 1.2. Архітектура діяльності: філософсько-психолого-системо-технічний контент

Джерело: розроблено автором

Активатором діяльності є потреби, що у [457, с. 518] визначаються як потреба чи недолік в чому-небудь, необхідному для підтримки життєдіяльності організму, людської особистості, соціальної групи, суспільства в цілому. Вони конкретизуються, опредметчуються в мотивах, які є побудниками діяльності (людини, соціальних груп тощо) заради чого вона і відбувається.

Мотиви обумовлюють визначення мети як суб'єктивного образу бажаного результату очікуваної діяльності, дії [375, с. 165]. Мета займає особливе місце в структурі діяльності. Головним є

питання – хто формує мету? Якщо цілі задаються ззовні, зокрема фахівцю – начальником тощо, то діяльність носить репродуктивний (виконавчий), нетворчий характер і проблеми целеполагання не виникає. У разі ж продуктивної діяльності, зокрема інноваційної, управлінської тощо, мета визначається самим суб'єктом, і процес цілепокладання стає досить складним процесом, що має свої власні стадії і етапи, методи і засоби, та визначається як проектування мети. Процес реалізації мети (ціле виконання) також характеризується в кожному конкретному випадку своїм змістом, своїми формами і своїми специфічними методами і засобами, своїми технологіями.

Зовсім особливе місце в структурі діяльності займають компоненти самосвідомості, які в разі індивідуального суб'єкта визначаються саморегуляцією, а в разі колективного суб'єкта, колективної діяльності – управлінням. При цьому управління слід розглядати як елемент, функцію організованих систем різної природи: біологічних, соціальних, технічних, що забезпечує збереження їх певної структури, підтримання режиму діяльності, реалізацію програми і мети діяльності. Діяльність неможлива без створення певного порядку, поділу праці, встановлення місця і функцій кожної людини в колективі, що здійснюються за допомогою управління. Тому важливою характеристикою діяльності є ступінь продуманості дій за всіма напрямками на кожному з етапів їх виконання.

Діяльність здійснюється у взаємодії із середовищем (внутрішнім і зовнішнім), що являє собою сукупність всіх об'єктів / суб'єктів, що входять / не входять в систему, зміна властивостей і / або поведінка яких впливає на досліджувану систему, а також тих об'єктів / суб'єктів, чії властивості і / або поведінка яких змінюються в залежності від поведінки системи [67]. До зовнішніх (по відношенню до певного суб'єкту діяльності) впливів середовища відносяться: критерії оцінки відповідності результату мети; прийняті в суспільстві норми (правові, етичні, гігієнічні і т.п.) і принципи діяльності. Умови діяльності (матеріально-технічні, фінансові, інформаційні і т.п.) можуть відноситися як до зовнішнього середовища, так і до внутрішнього, оскільки можуть входити до складу самої діяльності, враховуючи можливості активного впливу суб'єкта на створення умов своєї діяльності (наприклад, якщо не вистачає коштів на здійснення будь-якого

проекту, можна спробувати знайти спонсорів, інвесторів – зацікавлені організації, які його профінансують тощо). Інваріантним для будь-якої діяльності є наступний набір груп умов: мотиваційні, кадрові, матеріально-технічні, науково-методичні, фінансові, організаційні, нормативно-правові, інформаційні умови. Хоча, звичайно, в кожному конкретному випадку ці групи умов матимуть свою специфіку.

З поміж існуючих видів діяльності (політична, технічна, економічна, екологічна тощо) найважливішою формою свідомої та цілеспрямованої трудової діяльності людей, у процесі якої вони здебільшого вступають в активні зв'язки з природою та економічні зв'язки й відносини між собою для створення економічних благ у різних сферах суспільного відтворення (безпосередньому виробництві, обміні, розподілі, споживанні), а також формують свою особистість, за [130] є економічна діяльність. Разом з тим слід зазначити, що не всі види економічної діяльності пов'язані з активною взаємодією «людина-природа». Є й такі, що відображають взаємодію між людьми у соціумі, зокрема економічна діяльність у сфері освіти, охорони здоров'я тощо. Тому економічна діяльність – це «всі види господарської діяльності людей, спрямовані для задоволення їхніх потреб і забезпечення матеріальних умов життя. При цьому вибирати способи задоволення потреб необхідно, зважаючи на обмеженість ресурсів» [508].

Економічна діяльність здійснюється суб'єктами господарювання (економічними суб'єктами) в економічній сфері суспільства. Вони за [380] визначаються як: особи (фізичні чи юридичні (незалежно від організаційно-правової форми та форми власності), зокрема індивіди, домашні господарства, трудові колективи), що здійснюють діяльність з виробництва, реалізації, придбання товарів та іншу господарську діяльність; група суб'єктів господарювання, якщо один або декілька з них здійснюють контроль над іншими; органи державної влади, органи місцевого самоврядування, а також органи адміністративно-господарського управління та контролю діяльності з виробництва, реалізації, придбання товарів чи іншої господарської діяльності.

Економічна діяльність необхідна для перетворення ресурсів, наявних в розпорядженні суспільства в обмеженій кількості, в потрібні для споживання людиною економічні блага (товари,

послуги), які задовольняють будь-яку її потребу. Вона здійснюється в межах процесу перетворення ресурсів в об'єкти споживання (ресурси → виробництво → розподіл → споживання), і включає виробництво і розподіл через те, що корисний результат вироблені блага можуть дати лише за їх отримання споживачем (рис.1.3).

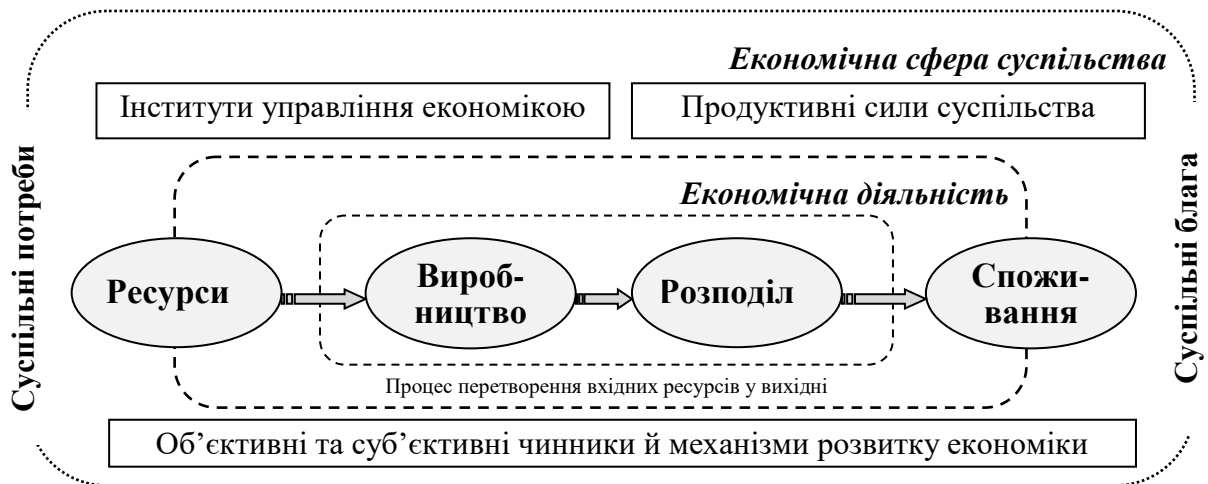


Рис. 1.3. Процес економічної діяльності

Джерело: розроблено автором

Як процес економічна діяльність має мету (створення благ і розвиток особистості), засоби (засоби виробництва) та результат (економічні блага у формі корисних для суспільства товарів і послуг), і органічно пов'язана з результатами минулої діяльності (успадкованими від минулих поколінь засобами праці, нагромадженим досвідом та знаннями, в т.ч. науковими, глибиною суспільного поділу праці, цілеспрямованістю, перетворенням речовини природи та її пристосуванням до потреб людей, взаємодопомогою, співробітництвом та змагальністю (конкуренцією) [130]. Отже, з точки зору процесного підходу економічна діяльність є комплексом дій, що через поєднання ресурсів (устаткування, робоча сила, технології, сировина і матеріали тощо) і виробничого процесу для створення конкретних товарів і послуг, призводить до отримання певного переліку продукції.

Слід зазначити, що дефініція «економічна діяльність» в довідковій та науковій літературі інтерпретується не однозначно, і з усього спектру нормативно-правових актів, що регулюють діяльність в економічній сфері, зустрічається лише у національному класифікаторі ДК 009:2010 [229], що розроблений

на основі затверджених ООН норм Міжнародної та Європейської класифікації видів економічної діяльності, і набув чинності з 1 січня 2013 року, та поясненнях до його позицій [315]. На законодавчому рівні, зокрема у Господарському [100] і Податковому кодексах України [378] оперують терміном «господарська діяльність», який є ключовим поняттям господарського права, і як зазначає О.М. Вінник вирізняється такими ознаками доктринального визначення як:

- сфера здійснення – суспільне виробництво (господарська сфера);

- зміст – виробництво та реалізація продукції, виконання робіт, надання послуг відбувається не для власних потреб виробника, а для задоволення потреб інших осіб – споживачів у широкому розумінні (громадян як кінцевих споживачів, суб'єктів господарювання та різноманітних організацій, що використовують зазначені блага для задоволення своїх господарських чи інших потреб);

- передача зазначених благ іншим особам на платній основі, тобто їх функціонування у формі товару;

- професійні засади господарської діяльності;

- спеціальний суб'єкт, який повинен, зазвичай, мати статус суб'єкта господарювання;

- поєднання приватних інтересів виробника (в одержанні прибутку чи інших вигод / переваг від господарської діяльності) та публічних інтересів (суспільства в особі широкого кола споживачів – в отриманні певних благ; держави – в отриманні податків та інших обов'язкових платежів від суб'єктів господарювання; територіальної громади – 1) в забезпечення зайнятості членів громади шляхом їх залучення на засадах індивідуального підприємництва чи трудового найму суб'єктами господарювання до господарської діяльності; 2) у задоволенні потреб громади в певних продукції, роботах, послугах; 3) в участі суб'єктів господарювання у вирішенні завдань територіальної громади в благоустрої; 4) у сплаті місцевих податків та зборів тощо) [65].

Контент-аналіз інтерпретації представлених у нормативно-правових актах і довідковій та науковій літературі понять «економічна діяльність» та «господарська діяльність» (табл. 1.1) виявив їх часткову тотожність, що визначається ознакою

Таблиця 1.1

Інтерпретація понять «економічна діяльність» та «господарська діяльність» у нормативно-правових актах та науковій літературі

№ з/п	Джерело	Трактовка поняття	Джерело активності
Господарська діяльність			
<i>Нормативно-правові акти і довідкова література</i>			
1.	Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. № 436-IV [100]	діяльність суб'єктів у сфері суспільного виробництва, спрямована на виготовлення та реалізацію продукції, виконання робіт чи надання послуг вартісного характеру, що мають цінову визначеність.	індивід, домашні господарства, трудові колективи
2.	Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. №2755-VI [378]	діяльність особи, що пов'язана з виробництвом (виготовленням) та/або реалізацією товарів, виконанням робіт, наданням послуг, спрямована на отримання доходу і проводиться такою особою самостійно та/або через свої відокремлені підрозділи, а також через будь-яку іншу особу, що діє на користь першої особи, зокрема за договорами комісії, доручення та агентськими договорами	індивід, домашні господарства, трудові колективи
3.	Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» № 960-ХІІ від 16.04.91 р [387]	будь-яка діяльність, в тому числі підприємницька, пов'язана з виробництвом і обміном матеріальних та нематеріальних благ, що виступають у формі товару	індивід, домашні господарства, трудові колективи
<i>Наукова література</i>			
4.	Васильєва Т.С. [58]	суспільно корисна діяльність суб'єктів господарювання щодо систематичного виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг з метою реалізації їх за плату (як товару)	індивід, домашні господарства, трудові колективи
5.	Вінник О.М. [65]	суспільно-корисна діяльність суб'єктів господарювання щодо виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг з метою їх реалізації за плату (як товару), що ґрунтується на поєднанні приватних і публічних інтересів, здійснюється професійно та зазнає значного регулювання з метою соціального спрямування економіки	індивід, домашні господарства, трудові колективи
6.	Загородній А. Г. - ФЕС[143]	будь-яка діяльність, зокрема підприємницька, пов'язана з виробництвом та обміном (реалізацією) матеріальних та нематеріальних благ, що є товаром.	індивід, домашні господарства, трудові колективи
7.	Лаптев В.В. [269]	діяльність котра пов'язана із виробництвом і реалізацією продукції, виконанням робіт та наданням послуг, а також із забезпеченням їх виробників необхідними ресурсами	трудова колективи
8.	Швець В.Г. [488]	діяльність, що пов'язана з виробництвом, обміном і споживанням матеріальних і нематеріальних благ.	трудова колективи
Економічна діяльність			
<i>Нормативно-правові акти і довідкова література</i>			
9.	Класифікація видів економічної діяльності (КВЕД) ДК 009:2010 [229]	процес виробництва продукції (товарів і послуг), який здійснюють з використанням певних ресурсів: сировини, матеріалів, устаткування, робочої сили, технологічних процесів тощо. Економічну діяльність характеризують витрати на виробництво, процес виробництва та випуск продукції	індивід, трудові колективи
10.	Пояснення до позицій КВЕД-2010 [315]	форма участі індивіда у суспільному виробництві	індивід

Продовження таблиці 1.1

1	2	3	4
11.	Глосарій статистичних термінів ОЕСР [546]	процес або комбінація дій, результатом яких є певний набір товарів	індивід, домашні господарства, трудові колективи
12.	Велика українська енциклопедія [62]	форма свідомої та цілеспрямованої участі людей у суспільному виробництві, в процесі якої вони вступають у зв'язки з природою та економічні відносини між собою	трудова колективи
13.	Економічна енциклопедія [130]	форма свідомої та цілеспрямованої трудової діяльності людей, у процесі якої вони здебільшого вступають в активні зв'язки з природою та економічні зв'язки й відносини між собою для створення економічних благ у різних сферах суспільного відтворення (безпосередньому виробництві, обміні, розподілі, споживанні), а також формують свою особистість	трудова колективи
14.	Економічний словник [506]	сукупність дій на різних рівнях господарювання, в результаті яких люди задовольняють свої потреби шляхом виробництва й обміну благами й послугами	індивід, домашні господарства, трудові колективи
15.	Фінансово-кредитний енциклопедичний словник [458]	свідома діяльність людини по виробництву економічних благ і послуг. Включає основну, допоміжну і побічну діяльність. До основної діяльності відносять виробництво продуктів і послуг, які займають найбільшу питому вагу в його валовій доданій вартості. До побічної діяльності – випуск іншої продукції або послуг (крім основних). До допоміжної – діяльність невиробничих допоміжних підрозділів підприємства (транспорт, складське господарство, ремонт обладнання, підготовка і перепідготовка кадрів, охорона праці і т.п.)	індивід
<i>Наукова література</i>			
16.	Валієва Е.І. [54]	суспільна діяльність з виробництва, розподілу, обміну та споживання продукції	трудова колективи
17.	Економічна діяльність. Сутність та види економічної діяльності [129]	сукупність дій на різних рівнях господарювання, в результаті яких люди задовольняють свої потреби завдяки виробництву та обміну матеріальними благами та послугами. Діяльність стає економічною тоді, коли вона ставить за мету або має наслідком виробництво та обмін товарами чи послугами, що визнаються корисними або рідкісними	індивід, домашні господарства, трудові колективи
18.	Економічна діяльність суспільства: поняття та результати. [128]	процес суспільного виробництва, який спрямований на створення благ, необхідних для задоволення різноманітних потреб людей. Це ще й виробництво самого життя людей, оскільки при цьому забезпечуються засоби їх фізичного існування, а також реалізація і розвиток їх здібностей.	трудова колективи
19.	Турило А.М., Вчєрашня І.С. [446]	процес перетворення вхідних ресурсів у вихідні нові ресурси, які повинні задовольняти суспільні потреби і на цих засадах забезпечувати підприємство необхідним кінцевим результатом	індивід, трудові колективи
20.	Юрій М.Ф. [508]	всі види господарської діяльності людей, спрямовані для задоволення їхніх потреб і забезпечення матеріальних умов життя	індивід, домашні господарства, трудові колективи

Джерело: систематизовано автором

одержання прибутку як мети здійснення діяльності, і підтверджується такими характеристиками як:

- відображення суспільно-корисної діяльності суб'єктів, зокрема фізичних і юридичних осіб, що здійснюється ними свідомо і цілеспрямовано;

- активні зв'язки суб'єктів з природою та економічні зв'язки й відносини між собою для створення економічних благ у різних сферах суспільного відтворення;

- засвідчення процесу виробництва і реалізації (обміну) матеріальних і нематеріальних благ у вигляді продукції, товарів, робіт, послуг;

- використання ресурсів і капіталу;

- орієнтація на досягнення результату у вигляді прибутку.

Разом з тим у ст. 2 Господарського кодексу України [100] зазначається, що господарська діяльність може здійснюватись і без мети одержання прибутку (некомерційна господарська діяльність). Та ж господарська діяльність, що здійснюється для досягнення економічних і соціальних результатів з метою одержання прибутку, вважається комерційною діяльністю чи підприємництвом, і здійснюється в усіх сферах економіки.

Очевидним з точки зору формальної логіки та чинного законодавства є те, що підприємницька діяльність орієнтована на здійснення з метою досягнення економічного і соціального результатів та одержання прибутку, тобто її результатом не завжди є прибуток. Результатом, який визначає успішність підприємницької діяльності окрім прибутку може бути ступінь задоволення суспільних інтересів, що відбивається у співвідношенні попиту і пропозиції на продукцію (товари, роботи, послуги) підприємця і впливає на розвиток економіки та забезпечення соціального результату діяльності в економічній сфері.

З огляду на Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» № 960-XII від 16.04.91 р. (зі змінами і доповненнями) [387] де зазначається, що господарською є будь-яка діяльність, в тому числі підприємницька, пов'язана з виробництвом і обміном матеріальних та нематеріальних благ, що виступають у формі товару, виходить, що підприємницька діяльність є складовою господарської діяльності. Тому, виходячи з доктринних трактувань

правомірно стверджувати, що поняття господарська діяльність ширше і включає в себе економічну діяльність.

Підтвердження висунутої гіпотези знаходимо у теорії «філософії господарства», що орієнтована на сприйняття складності буття, і концептуальні витoki якої закладені С.Н. Булгаковим (який здійснив спробу осмислити господарське буття людини на основі визнання «софійного» природи господарської діяльності людства, різноманіття, цілісності, складності і трансцендентності життя) та розвинуті Ю.М. Осиповим і В. Ільїним, представляє варіант підходу до вирішення економічних проблем з урахуванням сучасної господарської ситуації і рівня розвитку наукового знання. За твердженням Ю.М. Осипова «само по собі господарство є і природним, і соціальним, і «органістичним» (саме «організм» видає рішення, саме він діє). Масштабність «філософії господарства» свідчить про необмеженість її знання. Тільки у відносинах між людьми в господарському процесі можна виділити для обговорення різні області – управлінську, трудову, психологічну, поведінкову, морально-етичну, політологічну, соціологічну, педагогічну, етичну та інші, а з виходом за межі власне суспільства і людини – геополітичну, екологічну і т.д. Все, що стосується життя і діяльності людини, його соціального буття і положення в світі, є об'єктом аналізу і вивчення «філософії господарства». Немає жодного аспекту в життя і діяльності людини, його положення в світі, його соціального буття, який не входив би в коло інтересів «філософії господарства», хоча і знання абстрактного, синтетичного, світоглядного. Як знання космічне, оскільки охоплює світ, «філософія господарства» є поглибленням не тільки в «космос-буття», але і в «космос-знання» [358]. Отже, діяльність в економічній сфері тісно пов'язана з активним життям людини, її постійним вибором і творенням, а економіка є лише окремим випадком господарства, його специфічним способом мотивації й організації, вона перетворює господарство, але там і тоді, де і коли виникають соціальні відмінності.

За [21, с. 98] економіка виникає «після» господарства, вона входить до його змісту, хоча з часом підкорює собі господарське життя, зробивши, як зазначав Ю.М. Осипов «господарство справжньою економікою, а життя – насправді економізованим», і тим самим стає надбудовою над господарством, за якої пізнання

економіки як організації господарства відбувається через пізнання реальності. З цього випливає, що враховуючи різні сторони людського життя, «філософія господарства» як філософія формує синтетичне знання, яке через інтеграцію економічних, правових, психологічних, соціологічних й інших видів знань не лише дає можливість отримати цілісну, багату за змістом картину для творчого переосмислення й отримання їх проекції на різні сторони людського буття, але й розширює її межі, що дає можливість розглядати сферу економічного життя як фрагмент ширшої реальності, виявляючи її зв'язок з іншими, неекономічними сферами, зокрема соціальною та екологічною.

Викладене доводить, що економічна діяльність є складовою господарської діяльності і здійснюється не лише з метою отримання економічних результатів у вигляді прибутку, але й з метою досягнення соціальних й екологічних результатів. Тому в контексті функціонування торговельних підприємств, що визначають інфраструктурне забезпечення сфери обігу і споживання та вирізняються характерними особливостями, притаманними процесу доведення товару від виробника до безпосереднього споживача, економічну діяльність доцільно розглядати як сукупність реалізованих ними комерційної, соціальної та екологічної функцій, що здійснюються за активної участі людини в суспільному виробництві.

Характерними ознаками економічної діяльності є: активна участь людини у суспільному виробництві; використання ресурсів та капіталу; наявність процесів зміни первісного стану ресурсів; вартісний і кількісний вимір результатів діяльності; задоволення суспільних інтересів; створення додаткової вартості; виробництво товарів (робіт, послуг) та отримання прибутку (не обов'язково) як результат діяльності; наявність економічних зв'язків з різними учасниками економічних відносин (персонал, державні органи, зарубіжні партнери чи організації, банки тощо); наявність правового підґрунтя здійснення діяльності (зобов'язання та відповідальність) й дотримання відповідних норм (рис.1.4).

Визначені ознаки дозволяють сформулювати цілісне уявлення про економічну діяльність підприємства як таку, що орієнтована на задоволення суспільних потреб завдяки виробництву й обміну матеріальними благами та послугами і здійснюється за активної

участі людини у суспільному виробництві на різних рівнях господарювання.



Рис. 1.4. Характерні ознаки економічної діяльності

Джерело: розроблено автором за [483]

Природа економічної діяльності відбивається у економічній поведінці підприємства і органічно пов'язується з її активністю. «Однак діяльність не є активністю. Міра вираженості діяльності, її інтенсивності і є активність» [299].

На думку Н.П. Карачиної «економічна поведінка підприємства» представляє собою комбінацію закономірних дій, яка відтворює сутність та характер економічної діяльності, що обумовлена впливом об'єктивних і суб'єктивних факторів, для реалізації пріоритетних цілей підприємства в умовах вибору та адаптації до змін [167, с. 286].

Є.І. Суїменко розглядає економічну поведінку у вузькому і більш широкому значенні зазначаючи, що вона «у вузькому сенсі визначається як сукупність соціально-комунікативних дій, спрямованих на раціональне використання ресурсів із метою отримання прибутку й узгодження господарської практики з

ціннісно-нормативними встановленнями суспільства шляхом переважно еквівалентної взаємної винагороди в процесі обміну. У більш широкому значенні – економічна поведінка визначається двома способами: 1) як сукупність соціально-комунікативних дій, спрямованих на раціональне використання ресурсів з метою життєзабезпечення на основі стосунків рівноцінного взаємообміну; 2) як система дій, вчинків, реакцій людини, що підкорюються її світоглядним переконанням і виникають на триєдиній основі раціональності, прагматичної мотивації та установок на рівноцінну взаємну соціально-економічну винагороду [430, с. 68-69].

Окрім зазначених найбільш універсальним є визначення економічної поведінки, що надається С.К. Харічковою, яка трактує її як систему цілеспрямованих соціальних дій, які насамперед, пов'язані з використанням різних за функціями і за призначенням обмежених економічних ресурсів з метою отримання користі (вигоди, винагороди, прибутку) від їх обсягу [469].

Отже, можна стверджувати, що економічна поведінка підприємства має ціннісно-сміслову обумовленість, оскільки спрямована на задоволення потреб суб'єкта і пов'язана із розпорядженням економічними ресурсами, та залежно від ціннісних орієнтацій, цілей і домагань здійснюється з різним ступенем активності. На думку О.В. Полторацької за сучасних мінливих економічних умов розвитку, економічна поведінка поділяється на активну (завоювання нових ринків збуту, збільшення ринкової частки на діючих ринках, придбання нових виробничих потужностей, розробка нових видів продукції, впровадження ресурсозберігаючих виробничо-економічних програм та інше) і пасивну (збереження ринкової частки, політика скорочення внутрішніх витрат без можливості серйозних капітальних вкладень, скорочення кількості персоналу та зниження рівня заробітної плати та інше) [381]. З огляду на типізацію економічної поведінки підприємств та сутність діяльності людини як специфічної форми активності у бізнес-процесах підприємства можна говорити і про економічну активність підприємства як похідну його економічної поведінки, що визначається діями окремих індивідуумів на робочих місцях, і формується за функціональними зонами економічної поведінки, а саме: «комерційна поведінка, тобто – спрямована на отримання вигоди; фінансова поведінка – спрямована на забезпечення ефективних

пропорцій у структурі капіталу та обсягів цього капіталу; організаційна поведінка – спрямована на налагодження продуктивних взаємовідносин між персоналом та керівництвом підприємства і між усіма співробітниками підприємства; маркетингова поведінка – орієнтована на потреби утримання та розширення ринку збуту продукції підприємства; виробнича поведінка – орієнтована на ефективне забезпечення виробничих процесів на підприємстві» [145]; інвестиційна поведінка – орієнтована на вибір об'єктів інвестування, пошук інвестиційних ресурсів, вибір схем фінансування та ефективну реалізацію проектів реальних і фінансових інвестицій; інноваційна поведінка – спрямована на залучення інновацій у всі бізнес-процеси підприємства та забезпечення їх ефективності; трудова (кадрова) поведінка – орієнтована на забезпечення ефективності реалізації трудового потенціалу найманих робітників; управлінська поведінка – спрямована на забезпечення динамічності розвитку підприємства через генерацію зусиль керівництва щодо ефективності розробки, реалізації та контролю виконання прийнятих рішень за всіма аспектами економічної діяльності в контексті обраної економічної політики та її складових (облікова, дивідендна, податкова тощо); ринкова поведінка – орієнтована на посилення позицій підприємства у ринковому просторі, тобто на товарному і фондовому ринку; соціальна поведінка – спрямована на свідоме здійснення дій, що забезпечують адекватну взаємодію із бізнес-середовищем в процесі задоволення індивідуальних і суспільних потреб, і ґрунтуються на засадах соціальної відповідальності (добровільне дотримання соціальних норм і приписів, зокрема корпоративних, моральних, релігійних, дисциплінарних, політичних, правових (юридичних) тощо); екологічна поведінка – спрямована на екологічно мотивоване виконання дій в процесі задоволення власних і суспільних потреб, зумовлених усвідомленням моральних норм поведіння в природному довкіллі, ціннісним ставленням до природи, пізнавальними й естетичними потребами у сфері природи тощо (рис. 1.5).

Як зазначалося вище, спонукальним мотивом до економічної діяльності є потреби людей, а важливою характеристикою дій в процесі економічної діяльності – ступінь їх продуманості та обґрунтованість підстав для здійснення.



Рис. 1.5. Структурно-логічна модель декомпозиції понять «діяльність», «поведінка», «активність» в контексті функціонування підприємств

Джерело: розроблено автором

Зазвичай обґрунтування дій в сфері економічної діяльності включає оцінку бізнес-ситуації, своїх можливостей, зокрема способів дій та доступних засобів досягнення бажаної мети, прогнозування появи нестандартних ситуацій тощо з орієнтацією на оперативність та стратегічність їх динамічного контексту (певна дія викликає відповідну реакцію у відповідь на її вчин).

У масштабі підприємства раціональне управління діями людини на робочому місці забезпечує правильне економічне мислення. «Визначальним фактором змісту економічного мислення є характер існуючих відносин власності, місце людини у суспільному поділі праці, рівень її освіти. Найважливішими елементами економічного мислення є уміння знаходити оптимальні для зростання ефективності окремого підприємства, галузі народного господарства, варіанти розвитку, оволодіння найновішими прийомами технологічних, проектно-конструкторських розробок, техніко-технологічна культура, орієнтація на найраціональніше використання економічних і природних ресурсів тощо ... Водночас економічне мислення справляє активний зворотний вплив на практику, стимулює економічну діяльність людей, реалізується в ній» [320].

В контексті економічної діяльності підприємств економічне мислення по суті являє собою процес осмислення підприємством реальних господарських ситуацій (шляхом відтворення економічного життя у властиво специфічних економічних поняттях, категоріях і законах, у певній історичній і логічній послідовності, та співвідношення їх з економічною дійсністю), що підвищує її ефективність і визначає стиль економічної діяльності та варіативність економічної поведінки (активна, пасивна, проактивна – за [473]; активна, пасивна – за [381]; активна, реактивна – за [168]) підприємства. Він здійснюється через пізнання сутності економічних процесів, виявлення їхніх закономірностей під час розумових операцій (аналіз, синтез, порівняння, абстрагування, узагальнення тощо) і реалізацію економічних знань, умінь і якостей особистості в економічній діяльності й активній поведінці у цілісному економічному процесі [131, с. 125].

Викладене доводить, що економічне мислення, економічна діяльність та економічна поведінка підприємства перебувають у діалектичній взаємодії. Їх взаємообумовленість, взаємопроникнення і взаємозбагачення визначаються логічністю перебігу процесу спонукання до дій, їх реалізації й прояву (рис. 1.6) й дозволяють обґрунтувати гіпотезу щодо економічної активності підприємства, а саме – економічна активність торговельного підприємства визначається його економічною діяльністю, є формою прояву економічної поведінки та формується під впливом економічного мислення людей, що приймають активну участь у всіх бізнес-процесах, у тому числі комерційних (доведення товару від виробника до безпосереднього споживача), а також ідентифікувати зону виникнення активності (рис. 1.7).



Рис. 1.6. Процес формування активності

Джерело: розроблено автором

Доведення цієї гіпотези потребує обґрунтування економічної сутності поняття «економічна активність підприємства». Задля цього перш за все з'ясуємо змістовність такої його складової як активність.

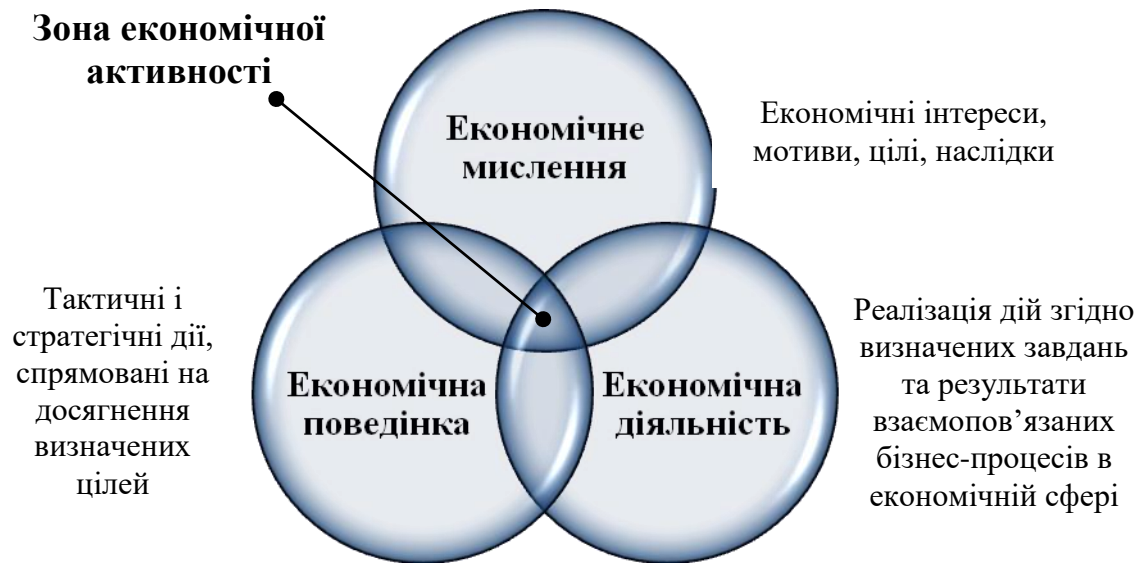


Рис. 1.7. Зона виникнення економічної активності підприємства торгівлі

Джерело: розроблено автором

Дослідження довели, що наукова категорія «активність» застосовується в різних галузях гуманітарного пізнання для дослідження динамізму історичних подій, соціальних проблем особи і суспільства, групової поведінки, політичного життя суспільства [457].

В економічну сферу поняття «активність» прийшло з природничих наук (зокрема фізика, хімія, біологія), де призначено для характеристики міри або ступеня здатності матерії (речовини, корисної копалини) до реакції, взаємодії з будь-чим, участі в тому чи іншому технологічному процесі. Термін «активність» також використовується і в технічних, медичних та соціальних науках, зокрема соціальній психології, де є якісною характеристикою вираження та реалізації глибини і повноти зв'язків особистості із соціумом, рівня перетворення її на суб'єкт суспільних відносин.

Етимологічно-семантичний аналіз категорії «активність» свідчить, що вказаний термін має латинське походження – *activus*, і в перекладі означає діяльний, активний, практичний. Англійський варіант цього терміну передається словом *activity*, що за певних обставин перекладається як активність чи як діяльність.

За лексико-фразеологічним підходом семантика цього поняття

залежить від сфери прикладання та зводиться до його розуміння як:

- діяльного, енергійного, того, що розвивається [87];
- енергійної діяльності, діяльної участі у чому-небудь [2];
- здатності до реакції, взаємодії, інтенсивності дії речовин, явищ, живих організмів [62];
- посиленої діяльності, діяльного стану [417];
- характерної риси способу життєдіяльності соціального суб'єкта (особистості, соціальної групи, історичної спільноти, суспільства в цілому), що відображає міру (рівень) спрямованості його здібностей, знань, навичок, прагнень, концентрації вольових, творчих зусиль на реалізацію нагальних потреб, інтересів, цілей, ідеалів [457].

Викладене доводить, що активність є проявом діяльності і пов'язана з інтенсивністю її змін. З цього випливає, що й економічна активність є проявом економічної діяльності, що здійснюється будь-яким суб'єктом для задоволення його та суспільних потреб.

Контент аналіз сучасної термінології (додаток А) та основних положень загально визнаних теорій економічних систем [369] виявив, що економічна активність – складний багатогранний феномен, який ідентифікують на рівні підприємства, галузі, регіону, держави (рис. 1.8), і який, як взаємопов'язана категорія стратегічного характеру, слугує важливим індикатором соціально-економічного розвитку країни.



Рис. 1.8. Рівні економічної активності (власна розробка)

Джерело: розроблено автором

Як зазначає Д.О. Мардар смислове значення поняття економічна активність «відображає загальне поліпшення економічної діяльності й формування сприятливої кон'юнктури. Вважається, що на макrorівні економічну активність кількісно визначають різні індекси, які розраховуються на найбільших

світових фондових біржах. На мікрорівні в статистичних показниках, які характеризують діяльність підприємств, економічна активність характеризується показниками прибутковості. Це свідчить про виникнення потреби у відображенні якісно нових економічних явищ і можливості використання цього показника» [297, с. 253]. Вважаємо, що зведення даного поняття лише до кількісної характеристики стану економічної діяльності, зокрема до показників прибутковості, не забезпечує комплексності оцінки і суттєво звужує уявлення про потенціал формування економічної активності та інтенсивність зміни її рівня, що визначаються зміною ресурсів, активів, капіталу, доходів, витрат і результатів економічної діяльності підприємства, не відображає її тактичний і стратегічний характер.

Зроблений умовивід підтверджується думками провідних науковців сучасності, що досліджують проблематику економічної діяльності суб'єктів господарювання (зокрема підприємців), і якими економічна активність трактується як:

– прагнення практично застосовувати наявні здібності та ресурси для досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку [38, с. 5];

– ефективність використання ресурсів, що розглядається у статиці та динаміці [332, с. 80];

– стан діяльності підприємства, при якому забезпечуються стійкі економічно обумовлені темпи його розвитку і відтворення, під час оцінки якого необхідно враховувати фактор часу для відображення не ситуаційних, а довготривалих стосунків [297, с. 254];

– економічна категорія, яка характеризує економічну діяльність підприємства, розкривається безпосередньо через зміну її інтенсивності у часі і є наслідком дії сукупності суб'єктивно-об'єктивних чинників у розвитку підприємства, а також проявляється в різних аспектах економічної діяльності (виробнича, маркетингова, інноваційна, соціальна, трудова тощо) і вимірюється в динамічних показниках [10, с. 19];

– динамічний прояв з певним ступенем інтенсивності формування, реалізації та зміни економічної діяльності підприємства, що полягає у здатності ефективно використовувати потенціал задля забезпечення стійкого економічного розвитку у

довгостроковій перспективі в умовах ринкового середовища [261., с. 19];

– цілеспрямована діяльність людини в економічних процесах, яка спрямовується на отримання чистих вигід і проявляється у двох видах: цілеспрямована діяльність в якості найманого працівника і в якості підприємця [14, с. 23], чи в якості суб'єкта господарювання [52, с. 12];

– прагнення працездатної людини застосовувати на практиці наявні в неї здібності до праці, знання та досвід за винагороду у грошовій чи іншій формі [106, с. 12];

– характеристика економічної діяльності, що відображає зміну в часі інтенсивності її рівня, є наслідком дії сукупності суб'єктивно-об'єктивних чинників та оцінюється з позиції внутрішньо-зовнішнього середовища підприємства [446, с. 82];

– характеристика діяльності підприємця, що виражає ступінь реалізації інтелектуальних і фізичних здібностей, проявляється в сфері підприємницької діяльності та характеризує підприємця з боку виконання професійних і соціальних функцій [34, с. 82].

В той же час слід зазначити, що у довідковій літературі економічна активність ототожнюється із діловою активністю. Так, у словнику технічного перекладача й великому економічному та економіко-математичному словниках текст, що стосується поняття «економічна активність», містить гіперпосилання на сторінку дефініції «ділова активність», яку, у свою чергу, визначається як:

– характеристика стану економічної системи в певний період [282; 427];

– економічна діяльність, конкретизована у вигляді виробництва того чи іншого товару або надання конкретної форми послуг і яка складає основу міжнародної стандартної класифікації галузей господарства, економічних класифікаторів Системи національних рахунків (СНР) [40].

Подібний підхід звужує межі розуміння економічної активності підприємств до кількісної характеристики стану їх виробничої чи комерційної діяльності (у вигляді виробництва того чи іншого товару або надання конкретної форми послуг за певний період), не відображаючи характер здійснення самої діяльності (мета, результати, зміни у просторі і часі) і по суті ототожнюючи її із виробничою чи комерційною активністю. Тому уподібнення

економічної та ділової активності вважаємо хибним, оскільки з викладеного випливає що ділова активність є складовою економічної активності підприємства.

Репрезентована в економічній літературі варіативність наукової думки щодо сутності економічної активності підприємства (Додаток А, табл. А.1) доводить, що вона є формою прояву його економічної діяльності, яку визначають такі характеристики, як:

1) цільова спрямованість економічної політики, що визначає реальні, ініціативні та ефективні дії персоналу підприємства на різних напрямках діяльності, в результаті яких завдяки виробництву та обміну матеріальними благами та послугами задовольняються суспільні потреби;

2) рівень компетентності апарату менеджменту, що забезпечує гармонійний і сталий розвиток підприємства в процесі економічної діяльності;

3) комплекс управлінських зусиль, обумовлених виробленими діями і спрямованих на одержання позитивних результатів економічної діяльності, забезпечення динамічності її становлення, реалізації і видозміни в процесі досягнення поставлених цілей у різних напрямках, що визначає певний стан суб'єкта безпосередньо в момент дії;

4) ефективність економічної діяльності (в цілому і за окремими видами), що підтверджує нормальне функціонування всіх підсистем підприємства і забезпечує її результативність;

5) інтенсивність економічної діяльності, що проявляється через зміну у часі та просторі економічних і соціальних результатів функціонування, і є наслідком дії сукупності чинників зовнішнього і внутрішнього бізнес-середовища підприємства (рис. 1.9).

Визначені характеристики економічної активності підприємства, що обумовлюють різні інтерпретації цього поняття в межах існуючих підходів до управління, посилюють її поліаспектний характер та обумовлюють широкий спектр видових проявів в межах здійснюваної економічної діяльності. У цьому контексті Н.Л. Мешкова вважає за доцільне:

– визначати активність підприємства на певному ринку (світовому, вітчизняному, регіональному тощо);



Рис. 1.9. Поліаспектність прояву економічної активності підприємства

Джерело: розроблено автором

- розглядати активність підприємства за сферами діяльності (кредитною, страховою, майновою, фінансовою тощо), які у свою чергу визначають види активності – страхова, фінансова і т. п.;
- визначати активність підприємства за видами діяльності – звичайною, основною, операційною, інвестиційною, фінансовою;
- розглядати активність підприємства за певними процесами – процес кредитування, процес реалізації продукції тощо;
- оцінювати активність виконання управлінських функцій (обліку, планування, контролю) тощо [317].

Зважаючи на те, що економічна активність є проявом різних типів економічної поведінки і визначається економічною діяльністю суб'єкта господарювання, яка здійснюється у взаємозв'язку та взаємообумовленості існуючих бізнес-процесів

шляхом реалізації певних функціональних завдань у різних її сферах (управління, виробництво (комерція), фінанси, інвестиції, інновації, кадри тощо), та ґрунтуючись на основних положеннях психологічної концепції мислення, діяльності та активності особистості [320] допускаємо, що інтерпретувати економічну активність підприємства торгівлі як об'єкт управління можливо через призму системного підходу, і визначати її як аналітичну інтерпретацію багатоаспектної економічної категорії, яка через сукупність взаємообумовлених і взаємопов'язаних показників ефективності і результативності різних видів економічної діяльності характеризує стан та інтенсивність розвитку у часі і просторі різних типів економічної поведінки в онтогенезі на засадах економічного мислення та адаптації до змін зовнішнього і внутрішнього бізнес-середовища.

Авторський підхід до розуміння економічної активності підприємств торгівлі ґрунтується на системному підході та об'єднує три вектори:

1) здатності до економічної діяльності та досягнення поставлених цілей шляхом ефективної взаємодії із навколишнім бізнес-середовищем як з приводу виробництва, обміну та розподілу, так і з приводу збереження та споживання наявних ресурсів;

2) забезпечення здатності підприємства як економічної системи «після деякого збурення (зміни параметрів і показників) швидко повертатися до стану, не гіршого за попередній, зберігати його як завгодно довго, і поліпшувати до рівня збурення тільки за умови позитивної зміни економічних параметрів системи» [162, с. 21];

3) представлення підприємства у вигляді динамічної системи із притаманним лише їй власним рухом у часі і просторі, що забезпечує формування уявлення про стан економічної діяльності підприємства в певний момент часу, його подальшу економічну поведінку та розвиток.

Отже, для забезпечення і підвищення економічної активності підприємство, яке є відкритою соціально-економічною системою, повинне володіти здатністю відображати негативний вплив зовнішніх і внутрішніх чинників бізнес-середовища, спрямований на зміну його активності як системи, а також, реалізуючи

концепцію сталого розвитку, забезпечувати подальший рух і перехід активності системи на якісно новий рівень еволюції.

Стосовно видових проявів активності на рівні підприємств зазначимо, що наразі констатується відсутність єдиного підходу до систематизації типових ознак економічної активності суб'єктів економічної діяльності, що ускладнює проблематику причинно-наслідкових послідовностей її забезпечення, і, відповідно, визначає необхідність визначення архітектурно-композиційних складових та конкретизації видів економічної активності підприємств торгівлі в контексті ідентифікації її як об'єкта управління та складової системи обліково-аналітичного її забезпечення.

З огляду на те що економічна активність підприємства є проявом економічної поведінки, що визначається його діяльністю відповідно до обраної економічної політики, і враховуючи що підприємства в процесі економічної діяльності вирішують низку завдань у комерційній, фінансовій, кадровій, управлінській, інвестиційній, інноваційній, соціальній, ринковій сферах, цілком правомірно вважати, що формування економічної активності підприємства залежить від активності в цих сферах. Отже, для комплексного уявлення про економічну активність торговельного підприємства її архітектоніка має ґрунтуватись на цільових потребах, функціях і напрямках здійснення економічної діяльності у визначеному періоді, враховувати функціональні зони економічної поведінки, структурні взаємозв'язки із бізнес-середовищем та потенціал їх змін в процесі функціонування підприємства. Виходячи з цього можливим є поділ економічної активності за:

- функціональною спрямованістю (комерційна, фінансова, управлінська, кадрова (трудова), ринкова, інноваційна, інвестиційна, соціальна, екологічна тощо) (рис. 1.10);
- взаємодією з бізнес-середовищем (зовнішня і внутрішня);
- потенціалом зміни (набута та успадкована).

Характеристика видів економічної активності за функціональною спрямованістю економічної діяльності підприємств торгівлі наведена у табл. 1.2.

Поряд із визначеними видами суттєвим для розуміння економічної активності підприємства торгівлі як об'єкта управління, що потребує особливої уваги, вважаємо також її розмежування залежно від потенціалу змін структурних взаємозв'язків підприємства із бізнес-середовищем в процесі



Рис. 1.10. Архітектура типізації економічної активності підприємств торгівлі за функціональною спрямованістю економічної діяльності

Джерело: розроблено автором

економічної діяльності, що проявляється через динамічну рівновагу, до якої підприємство прагне, та рух, що проявляється через інтенсивність функціонування та розвитку підприємства. Такий поділ обґрунтовується тим, що протягом життєвого циклу підприємства як цілісної органічної системи відбувається постійний перехід її одного стану в інший. Подібна динаміка станів відображає поведінку підприємства в часі і просторі, тобто його функціонування у визначених умовах (процес виконання основних функцій, що визначається умовами оточуючого середовища). З огляду на це, сукупність точок у просторі, в яких підприємство досягає стану динамічної рівноваги, можна розглядати як лінію бажаної (запланованої) його поведінки, коли узгоджуються потреби та ресурси підприємства, як траєкторію його еволюції. Відтак економічну активність підприємства надається можливим розглядати як активність щодо досягнення намічених цілей у конкретний період часу за певних умов. Перехід підприємства від однієї траєкторії функціонування до іншої відбувається під впливом безлічі чинників, джерелом виникнення яких є зовнішнє і внутрішнє бізнес-середовище, і по суті являє собою зміну динамічної рівноваги та встановлення її на іншому рівні, що фактично засвідчує перехід на якісно новий щабель розвитку.

Таблиця 1.2

Видовий склад економічної активності підприємств торгівлі
за функціональною спрямованістю їх діяльності

№ з/п	Вид активності	Характеристика
1	Комерційна	Характеристика комерційної поведінки підприємства, що відображає ефективність комерційної діяльності із закупівлі і продажу товарів (послуг), та інтенсивність її змін
2	Фінансова	Характеристика фінансової поведінки підприємства, що відображає ефективність фінансової діяльності з питань формування і використання фінансових ресурсів, та інтенсивність її змін
3	Кадрова (трудова)	Характеристика поведінки підприємства у роботі з персоналом, що відображає ефективність використання трудового потенціалу найманих робітників та інтенсивність її змін
4	Інвестиційна	Характеристика інвестиційної поведінки підприємства, що відображає ефективність формування інвестиційних ресурсів та їх використання в процесі реального і фінансового інвестування, й інтенсивність її змін
5	Інноваційна	Характеристика інноваційної поведінки підприємства, що відображає ефективність його діяльності з питань залучення та реалізації інновацій в процесі здійснення економічної діяльності, та інтенсивність її змін
6	Ринкова	Характеристика ринкової поведінки підприємства, що відображає ефективність його діяльності з питань посилення позицій підприємства на товарному і фондовому ринках, та інтенсивність її змін
7	Управлінська	Характеристика організаційної поведінки підприємства, що відображає ефективність дій управлінського персоналу з питань організації, продуктивного виконання та підвищення результативності спільної суспільно-корисної діяльності, а також інтенсивність її змін
8	Соціальна	Характеристика соціальної поведінки підприємства, що відображає ефективність його діяльності з питань забезпечення ефективної взаємодії із бізнес-середовищем на засадах соціальної відповідальності, та інтенсивність її змін
9	Екологічна	Характеристика екологічної поведінки підприємства, що відображає ефективність його діяльності з питань екологічно мотивованого виконання бізнес-процесів за всіма функціональними напрямками

Джерело: розроблено автором на основі даних табл. А.2 додатку А і власних досліджень

На підставі вищевикладеного в розвиток питання ідентифікації економічної активності підприємств торгівлі як об'єкта управління розроблено модель, що репрезентує архітектуру її фазового простору в сучасних умовах, і відображає процес трансформації економічної активності на мікрорівні, який забезпечує безпечне функціонування та прогресивний розвиток підприємства у просторі та часі (рис. 1.11).



Рис. 1.11. Модель фазового простору економічної активності торговельного підприємства

Джерело: розроблено автором [220]

Набута активність є результатом відповідної реакції зовнішньої та внутрішньої активності на вплив дестабілізуючих чинників бізнес-середовища, що апріорі обумовлює зміну успадкованої активності. У кожному наступному моменті часу набута активність стає успадкованою через набутий досвід

взаємодії із бізнес-середовищем у попередньому моменті часу та через необхідність реагувати на вплив дестабілізуючих зовнішніх і внутрішніх чинників в даний момент.

Розроблена модель повністю відповідає суті та принципам розвитку відкритих економічних систем, і на відміну від існуючих визначає траєкторії зміни економічної активності у просторі і часі, що дозволяє більш обґрунтовано підходити до виявлення причинно-наслідкових взаємозв'язків та вектору потенційних можливостей покращення економічної активності підприємств торгівлі і потенціалу її формування у сучасному бізнес-середовищі. Вона є також підставою для встановлення критеріїв ідентифікації економічної активності підприємств торгівлі, і на їх підставі у подальшому – формування системи показників для її оцінки.

В контексті обраного напрямку дослідження встановлення критеріїв (від лат. *critērium*, яке зводиться до грец. *Χρήριον* – здатність розрізнення; засіб судження, мірило, пов'язаного з грец. *Χρίω* – розділяю, розрізняю) [417] по суті є прийняттям рішення щодо підстав оцінювання економічної активності торговельного підприємства на відповідність її певним вимогам. В якості останніх нами визначені:

- економічність діяльності підприємства в цілому і у розрізі її функціональних спрямувань – як забезпеченість економічними ресурсами, які витрачаються в процесі діяльності для досягнення певного економічного і соціального результату;

- ефективність економічної діяльності підприємства в цілому і у розрізі її функціональних спрямувань – як раціональне і результативне використання його фінансово-ресурсного потенціалу;

- результативність економічної діяльності підприємства – як ступінь досягнення та інтенсивність зміни у часі і просторі цільових параметрів її ефективності (в цілому і у розрізі функціональних спрямувань економічної діяльності);

- стійкість економічного зростання.

Визначені критерії є підставою для формування системи узагальнюючих та локальних оціночних показників економічної активності торговельних підприємств, що представлені у 3 розділі дисертаційної роботи. Безпосередньо сам процес оцінювання економічної активності передбачає реалізацію низки аналітико-підготовчо-розрахункових процедур, що здійснюються із

залученням відповідного методичного інструментарію до обробки інформації, яка генерується системою бухгалтерського обліку і фокусується у відповідних базах даних (ресурси, активи, капітал, доходи, витрати, фінансові результати тощо), які в процесі обробки трансформуються і генерують в системі економічного аналізу аналітичні бази даних для прийняття ефективних рішень. Тому для ефективності інформаційної підтримки дій апарату менеджменту актуальною є ідентифікація даних про економічну активність в системі обліково-аналітичного забезпечення управління торговельним підприємством, що передбачає систематизацію інформаційних потоків та фокусування даних за вхідними обліковими (для розрахунку) та вихідними аналітичними (для прийняття рішень на всіх рівнях – оперативний, тактичний, стратегічний) індикаторами економічної активності по підприємству в цілому і у розрізі функціональних спрямувань економічної діяльності.

Підбиваючи підсумок розгляду економічної активності підприємства торгівлі як об'єкта управління та складової системи його обліково-аналітичного забезпечення варто зауважити, що наразі наукова думка не сформувала доктринальних міркувань з питань змістового наповнення сутності дефініції «економічна активність підприємства торгівлі», і, відповідно, природи її походження, архітекτονіки та критеріїв ідентифікації.

В процесі дослідження доведено, що економічна активність має провідну роль в концептуальній схемі розвитку суб'єкта економічної діяльності, пов'язаної із створенням, розподілом і споживанням життєвих благ. Це комплексна багатоаспектна категорія, що є проявом економічної поведінки підприємства, яка формується під впливом економічного мислення в процесі виконання функціональних завдань у комерційній, фінансовій, кадровій, управлінській, інвестиційній, інноваційній, соціальній, ринковій сферах, і характеризується інтенсивністю змін у часі і просторі економічності, ефективності та результативності економічної діяльності (в цілому і у розрізі її функціональних спрямувань) й стійкості економічного зростання. Для поглиблення порозуміння детермінант її формування доцільним є здійснення статистичного аналізу розвитку потенціалу економічної активності підприємств торгівлі.

1.2. Сучасний стан та тенденції розвитку економічної активності підприємств торгівлі

На тлі негативних змін і невизначеності бізнес-середовища, що посилюються і прогресують через глобалізацію, пандемію COVID-19 і пов'язану з цим зміну поведінкових патернів споживачів, об'єктивною потребою сьогодення є вирішення низки проблем, пов'язаних із забезпеченням ефективного функціонування підприємств торгівлі, підвищення їх економічної активності та розвитку. Ідентифікація проблемних зон діяльності торговельних підприємств потребує постійного системного спостереження і виявлення трендів їх розвитку та детермінант, що їх визначають. Тому за мінливості бізнес-оточення та уподобань споживачів статистичний аналіз потенціалу формування економічної активності підприємств торгівлі, як інструмент виявлення ключових тенденцій змін, має важливе значення для формування інформаційного підґрунтя прийняття управлінських рішень.

Торгівля, як складова економічної системи країни, виконує важливі соціально-економічні функції, і через забезпечення зайнятості населення і задоволення постійно зростаючих потреб споживачів у різноманітних товарах і послугах необхідного асортименту, кількості і якості, сприяє підвищенню ефективності економічних зв'язків країни на зовнішньому та внутрішньому ринках, обумовлює стійкість грошового обігу і бере активну участь у формуванні державного бюджету. Торговельну галузь формують два основних сегменти підприємств – оптової і роздрібною торгівлі. Контрагентами для оптових підприємств, які по суті є посередниками між виробниками і сектором поживання, є роздрібні або оптові компанії та приватні підприємці. Підприємства роздрібною торгівлі у сфері розподілу є останнім ланцюжком на етапі просування товарів від виробника до кінцевого споживача і виконують значущу роль у розвитку споживчого ринку та обслуговування населення.

Останнім часом торгівля в Україні зазнає суттєвих змін. Нестабільність і невизначеність бізнес-середовища, обумовлені низкою політичних й економічних впливів, порушують збалансованість попиту й пропозиції споживчого ринку та обумовлюють відповідні зміни у розвитку торговельних підприємств. Дисбаланс, породжений невідповідністю суспільних виробництв і

нестабільністю розвитку торговельних підприємств, призводить до зниження попиту на товари і послуги та визначає негативні тенденції зміни прибутку підприємств торгівлі, що посилюються через складні умови їх функціонування. Визначальними серед останніх слід вважати:

- нестабільну політичну та економічну ситуацію в країні на тлі всесвітньої пандемії COVID-19 та глобальної фінансової кризи;
- загострення інфляції зі значними коливаннями курсу та невизначеністю у валютно-курсовій політиці держави;
- оброщення споживчих настроїв і низька купівельна спроможність населення внаслідок скорочення доходів;
- складні умовами кредитування бізнесу та високі процентні ставки за кредитами;
- постійне зростання цін на основні товари та послуги;
- зменшення обсягів вітчизняного виробництва та зростання вартості імпортової продукції в результаті девальвації гривні;
- недосконала законодавча база в системі оподаткування підприємств і розвиток стихійного ринку;
- висока орендна плата на торговельні площі;
- недосконалість повноти та якості обслуговуванням споживачів [502].

Зазначені обставини ускладнюють функціонування торговельних підприємств та впливають на формат їх економічної поведінки, обумовлюючи відповідні зміни економічної активності за всіма напрямками діяльності. Проте не дивлячись на існуючі складнощі, зокрема у формуванні політики закупівель і ціноутворенні, кредитно-фінансовій і кадровій політиці тощо, торговельні підприємства в умовах карантинних обмежень демонструють розвиток нових бізнес-моделей, розширення секторів ринку он-лайн продажів та достатній рівень стабільності участі у формуванні валового внутрішнього продукту (ВВП) – показника, який свідчить про ринкову вартість усіх кінцевих товарів та послуг, вироблених за рік у всіх галузях економіки на території держави для споживання, експорту та накопичення.

За даними Державної служби статистики України у 2010-2020 роках (рис. 1.12) забезпеченість валового внутрішнього продукту держави оптовою й роздрібною торгівлею коливається від 16,2% (у 2010 році) до 18,1% (у 2014 році), й утримується в середньому на рівні майже 17,0%. Так, у 2020 році попри

скорочення обсягів товарообороту та негативні темпи зміни валового внутрішнього продукту частка оптової й роздрібно́ї торгівлі у його формуванні складала 16,9%.

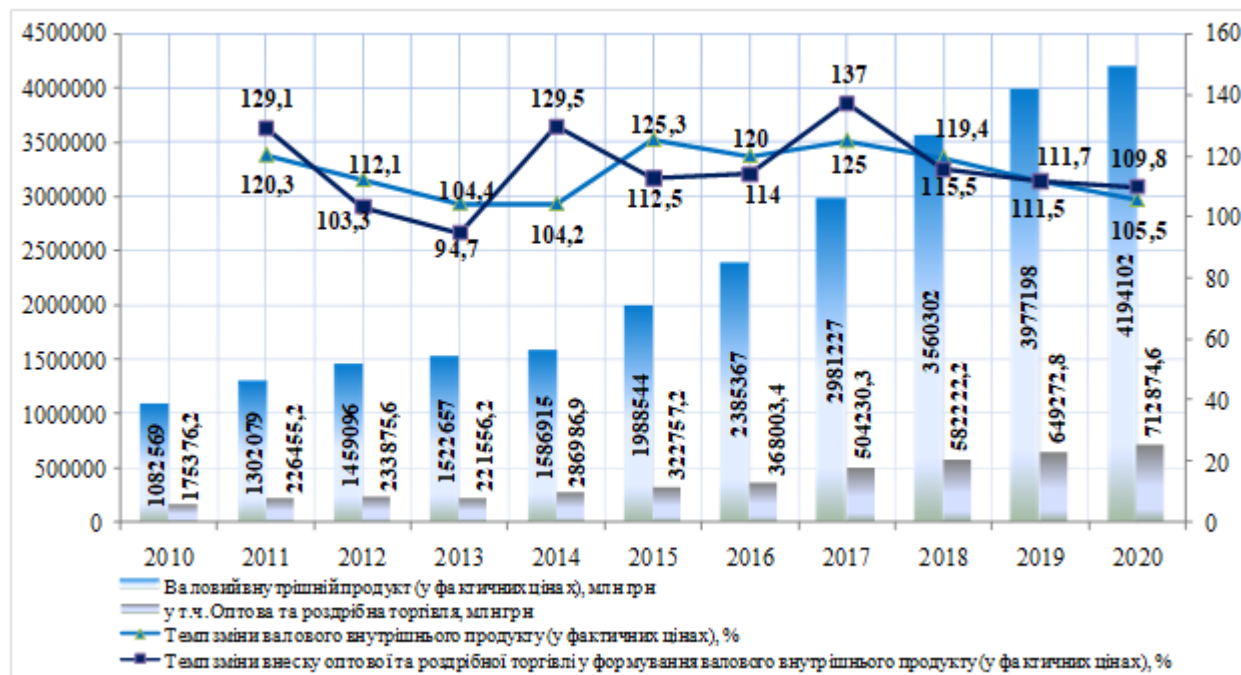


Рис. 1.12. Внесок торгівлі у формування ВВП України
Джерело: розроблено автором за даними ДССУ [55]

Та попри позитивну тенденцію зміни суми валового внутрішнього продукту й дольової участі у його формуванні оптової та роздрібно́ї торгівлі слід зазначити, що у відносних показниках спостерігається дещо інша ситуація. Так, починаючи з 2011 року і до 2014 року порівняно з попередніми роками констатується різке зниження темпу росту валового внутрішнього продукту з 120,3% (у 2011 році) до 104,2% (у 2014 році) та участі торгівлі у його формуванні з 129,1% (у 2011 році) до 94,7% (у 2013 році). Але вже у 2015 році ситуація змінюється в напрямку позитивної динаміки, і констатується поступове зростання темпів росту валового внутрішнього продукту, але не надовго – до 2018 року, а потім знову – зниження. Явно виражена нестабільність та зигзагоподібність траєкторії темпів зростання виробленого реального ВВП в Україні, у співставленні до попереднього року, констатується і в сфері торгівлі. У 2016 році відмічається збільшення валового внутрішнього продукту України на 20,0%, відносно рівня попереднього періоду. Проте у 2019 році у зв'язку з негативним впливом пандемії COVID-19 темп знижується на 7,7%

порівняно з попереднім роком та у 2020 році – на 6,2%. Адаптація торговельної галузі до сучасних реалій конкурентного середовища та переорієнтація в умовах пандемії на реалізацію товарів через мережу Інтернет дозволили зберегти позитивну динаміку участі розвитку оптової й роздрібної торгівлі у формуванні внутрішнього валового продукту країни.

При дослідженні внеску торговельної галузі у створення валового внутрішнього продукту на особливу увагу заслуговують показники динаміки та структури валової доданої вартості, створеної підприємствами оптової та роздрібної торгівлі (рис. 1.13).

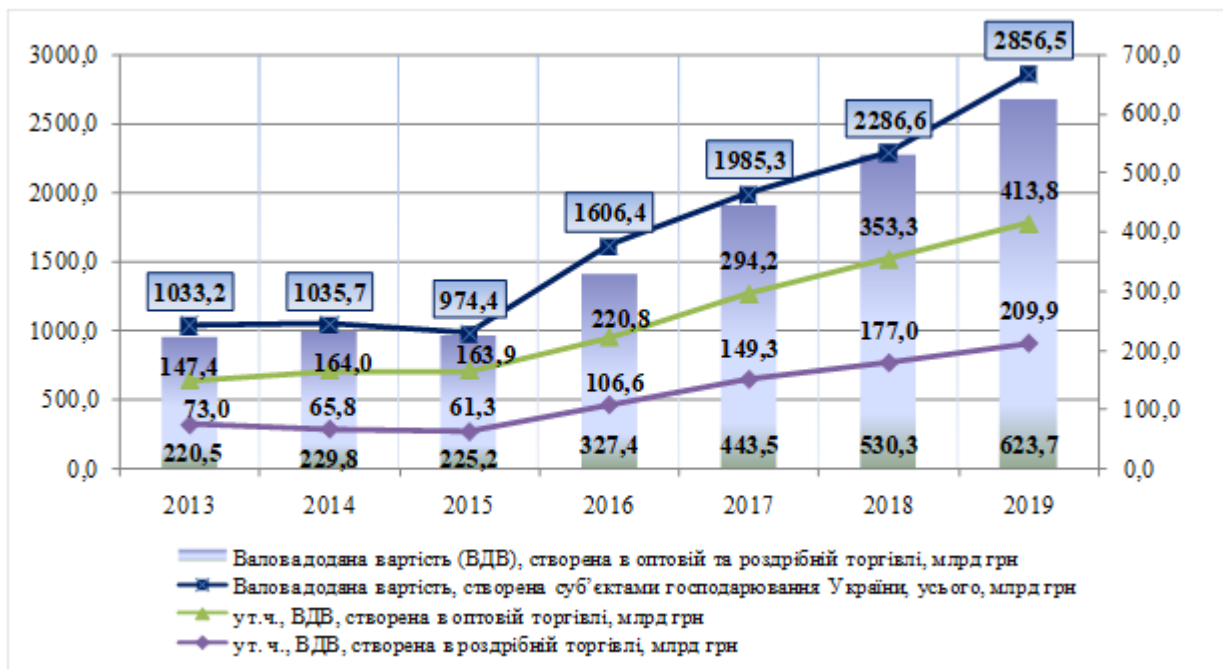


Рис. 1.13. Внесок торгівлі у створення валової доданої вартості (у порівнянних цінах, з урахуванням інфляції)

Джерело: розроблено автором за даними ДССУ [55]

Як бачимо, у 2013-2019 роках валова додана вартість в цілому по країні та, зокрема, створена у сфері торгівлі, також має позитивну тенденцію розвитку, що підтверджується середнім темпом зростання, який дорівнює 120,5%. Найбільше зростання відносно попереднього періоду валової доданої вартості, створеної суб'єктами господарювання України за цей період, спостерігається у 2016 році (на 632,0 млрд грн або 64,9%), а найменше – пов'язано зі зниженням, і констатується у 2015 році. У 2019 році порівняно з попереднім періодом створена господарюючими суб'єктами

України валова додана збільшилась на 569,9 млрд грн чи 24,9% і склала 2856,5 млрд грн.

Аналогічні тенденції змін спостерігаються також і у сфері оптової та роздрібної торгівлі. Так, середній темп зміни за цим показником впродовж 2013-2019 років складає 120,0% з щорічним середнім приростом у розмірі 67,2 млрд грн. Дольова участь суб'єктів господарювання торговельної галузі у створенні загального обсягу валової доданої вартості країни за досліджуваний період складає в середньому 22,7%, з яких 15,1% забезпечені підприємствами оптової торгівлі і 7% – підприємствами роздрібною торгівлі. У структурі валової доданої вартості торговельної сфери найбільшу питому вагу на протязі досліджуваного періоду займає оптовий сегмент. Його частка коливається в діапазоні від 66,3% (у 2017 році) до 72,8% (у 2015 році), і в середньому за період складає 70,0%. У 2019 році питома вага валової доданої вартості, створеної суб'єктами оптової торгівлі склала 66,3%, що дещо поступається попереднім рокам, і, відповідно, відображає посилення дольової участі роздрібною торгівлі у створенні валової доданої вартості починаючи з 2015 року. Поясненням цьому може бути перш за все перманентна нестабільність політичної ситуації в країні, що певним чином дисбалансиє раніш налагоджені торговельні потоки в країні.

Поряд із валовою доданою вартістю, створеною у роздрібній та оптовій торгівлі, ключовим індикатором економічної активності підприємств торговельної сфери є динаміка обсягу їх товарообороту та індексів фізичного обсягу реалізації товарів оптом і в роздріб, обчислених у порівнянних цінах до попереднього року. За даними Державної служби статистики України у 2010-2020 роках спостерігається невинне зростання (за виключенням 2014 року, коли змінилася політична ситуація в країні) обсягів реалізації товарів оптовими підприємствами торгівлі, та після різкого падіння у 2017 році – поступове стале зростання обороту підприємств роздрібною торгівлі (рис. 1.14).

Динаміка вартісних та індексних показників оптового і роздрібного товарообороту торговельних підприємств України, розрахованих у порівнянних цінах до попереднього року, промовисто свідчить про зміну інфраструктури ринку товарів та послуг, обумовлену відповідними змінами товарних потоків і споживацьких настроїв в країні.

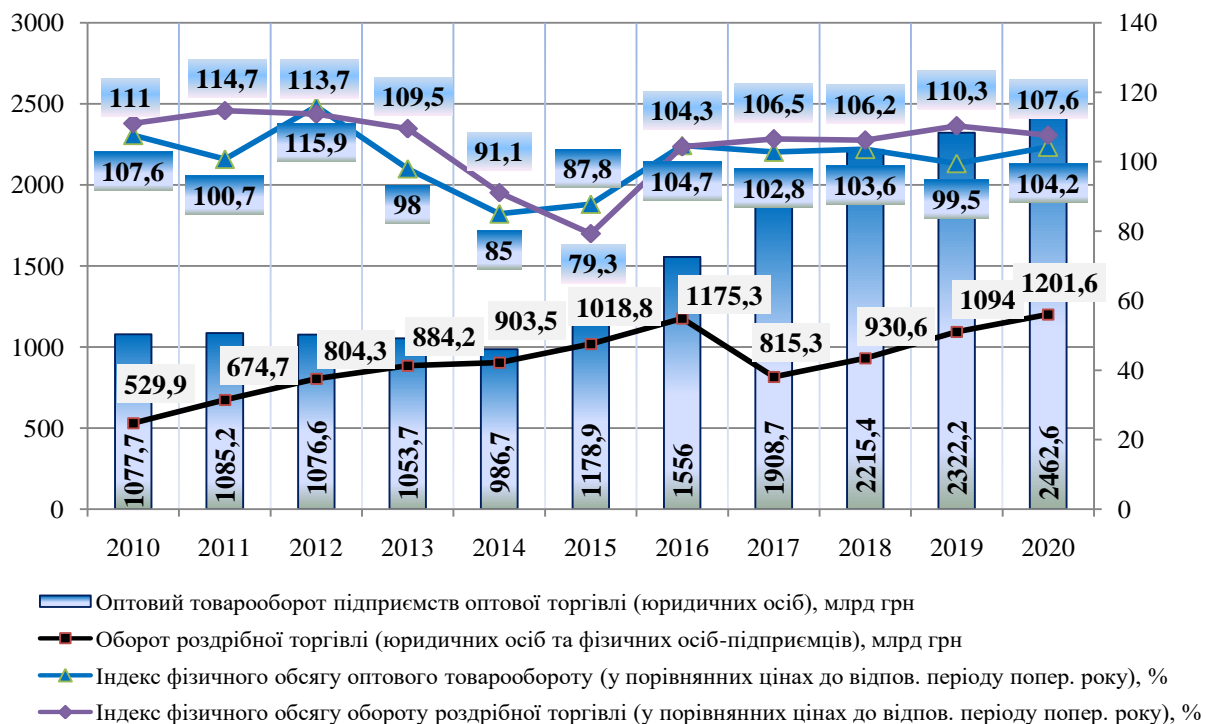


Рис. 1.14. Динаміка товарообороту та індексів фізичного його обсягу за підприємствами оптової та роздрібної торгівлі України у 2010-2020 роках

Джерело: розроблено автором за даними ДССУ [357]

Так, впродовж досліджуваного періоду спостерігаємо відносно стабільну позитивну динаміку змін абсолютної суми оптового товарообороту (за виключенням 2014 року, де констатується її зниження на 67,0 млрд грн до рівня 986,7 млрд грн), на противагу динаміці змін індексу фізичного обсягу оптового товарообороту у порівнянних цінах, яка відображає їх суттєве зниження у 2013-2015 роках (до рівня 98,0%; 85,0%; 79,3%, відповідно) та невелике у 2019 році (99,5%).

Достатньо суперечливою, як за вартісною оцінкою, так і за відносною, виходячи з індексу фізичного обсягу реалізації товарів, є динаміка обороту роздрібної торгівлі. Так, у період 2010-2016 років, і починаючи з 2018 року після різкого падіння у 2017 році констатується поступове зростання загального обороту роздрібної торгівлі підприємств та фізичних осіб-підприємців. Поясненням цьому, перш за все, є зменшення споживчого попиту через скорочення доходів населення внаслідок політичної та фінансово-економічної кризи у 2014-2015 роках, а також відсутністю

статистичних даних з тимчасово окупованих територій (Автономна Республіка Крим, м. Севастополь, частини Донецької та Луганської областей).

В сукупному обороті роздрібно́ї торгівлі (юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців) впродовж 2010-2020 років переважає частка обсягу реалізації товарів підприємствами, які є юридичними особами, над обсягом реалізації товарів фізичними особами-підприємцями (рис. 1.15).

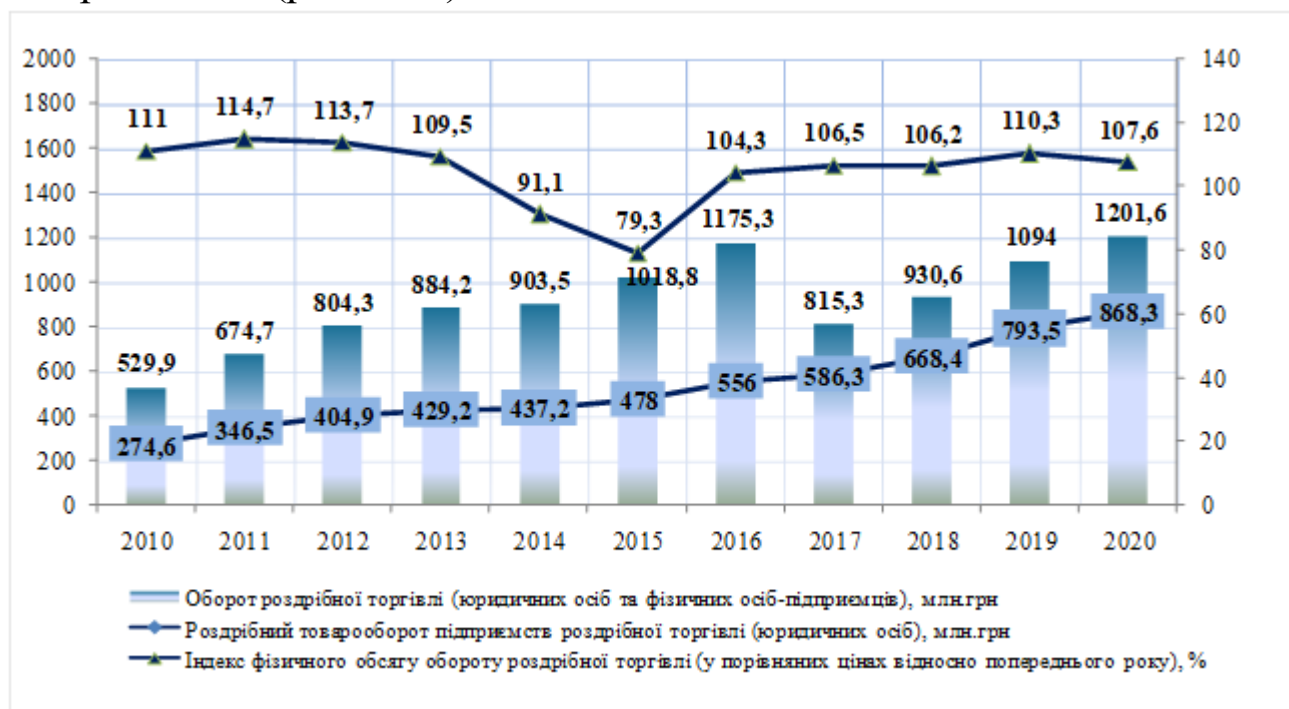


Рис. 1.15. Динаміка показників обороту роздрібно́ї торгівлі у 2010-2020 роках

Джерело: розроблено автором за даними ДССУ [357]

Як бачимо, у 2020 році підприємствами юридичними особами реалізовано товарів на суму 868,3 млрд грн, а фізичними особами підприємцями, відповідно, – на 333,3 млрд грн. В цілому за досліджуваний період констатується хвилеподібна динаміка зміни показників обороту роздрібно́ї торгівлі. Так, з 2010 року і до 2016 року спостерігається їх зростання, а у 2017 році – різкий спад, як в цілому по сфері роздрібно́ї торгівлі, так і підприємств, що є юридичними особами. Оборот роздрібно́ї торгівлі (юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців) в цьому році знизився на 30,6% та склав 815,3 млрд грн. Проте вже у наступні роки (2018-2020 роки) спостерігається зростання темпів розвитку у середньому на 3,1%. Впродовж досліджуваного періоду оборот роздрібно́ї торгівлі

підприємств, що є юридичними особами, демонструє інтенсивне зростання, в середньому близько 60,0 млрд грн щорічно, що дещо нижче від середнього щорічного приросту в цілому по галузі роздрібною торгівлі, що дорівнює 67,2 млрд грн. Слід зазначити, що до 2017 року роздрібний товарооборот підприємств роздрібною торгівлі був представлений юридичними особами та фізичними особами-підприємцями майже в рівних відсотках, проте з 2017 року констатується зменшення частки товарообороту фізичних осіб-підприємців. Подібні зміни, перш за все, пояснюються підвищенням конкуренції в сфері роздрібною торгівлі і неспроможністю в зв'язку з цим фізичних осіб-підприємців витримувати у протистоянні з більш фаховою та клієнтоорієнтованою діяльністю торговельних підприємств, що є юридичними особами, і які мають широкі можливості й більш гнучкі технології адаптації (цифрові, управлінські, інноваційні тощо) до змін уподобань споживачів, особливо за сучасних мінливих умов на тлі всесвітньої пандемії коронавірусної хвороби.

Поглиблення дослідження в цій сфері (рис. 1.16) доводить, що частка роздрібного товарообороту підприємств роздрібною торгівлі (юридичних осіб) в сукупному обороті роздрібною торгівлі, починаючи з різкого збільшення у 2017 році (на 24,6 %-их пункти порівняно з 2016 роком) стабільно тримається на рівні більше 70,0 %, зокрема у 2020 році – 72,3%. Позитивною також, починаючи з 2015 року і до 2019 року, є динаміка індексу фізичного обсягу роздрібного товарообороту (у порівняних цінах відносно попереднього року), який скоротився у 2020 році порівняно з 2019 роком на 4,2% і склав 107,2%, що також пояснюється раніше зазначеними чинниками.

Динаміка індексу фізичного обсягу роздрібного товарообороту підприємств (юридичних осіб) України впродовж 2010-2020 років відображає загальну тенденцію зміни, що визначається відповідними змінами його товарної структури (рис. 1.17). Як бачимо, впродовж досліджуваного періоду спостерігається стале поступове щорічне зростання обсягів роздрібного товарообороту як за групою продовольчих (з 108,5 млрд грн у 2010 році до 384,1 млрд грн у 2020 році), так і за групою непродовольчих товарів (з 166,1 млрд грн у 2010 році до 484,2 млрд грн у 2020 році).

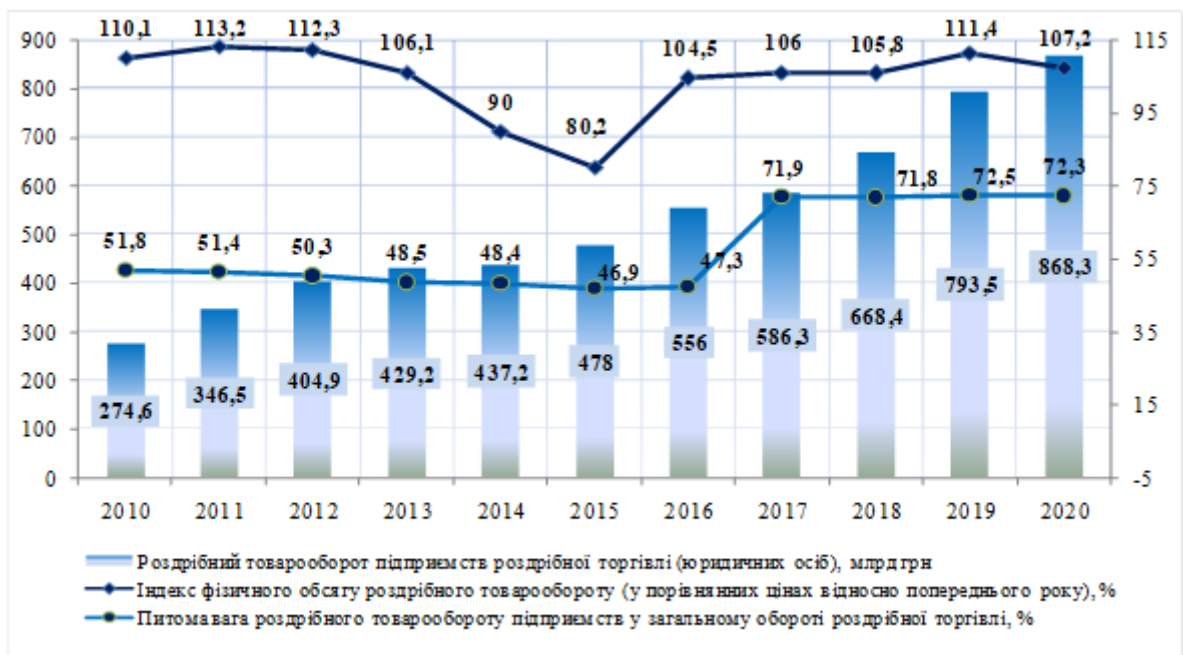


Рис. 1.16. Динаміка показників роздрібногo товарообороту підприємств (юридичних осіб) України у 2010-2020 роках
Джерело: розроблено автором за даними ДССУ [357]



Рис. 1.17. Динаміка показників товарної структури роздрібногo товарообороту підприємств (юридичних осіб) України у 2010-2020 роках
Джерело: розроблено автором за даними ДССУ [357]

Обсяг реалізації непродовольчих товарів переважає над продовольчими, що, апорі, пов'язано з формуванням цінової політики щодо непродовольчих товарів, і відповідним чином впливає на формування структури роздрібною реалізації товарів. Так, впродовж досліджуваного періоду констатується превалювання в товарній структурі роздрібного товарообороту підприємств (юридичних осіб) України частки непродовольчих товарів над продовольчими. В середньому співвідношення продовольчих і непродовольчих товарів за період 2010-2020 років складає – 40,0% до 60,0% відповідно. У 2020 році частка роздрібного товарообороту підприємств за групою продовольчих товарів збільшилась на 1,8% порівняно з попереднім роком та склала 44,2%, відповідно частка роздрібного товарообороту підприємств за групою непродовольчих товарів – 55,8% у загальному товарообороті підприємств роздрібною торгівлі.

В окремі роки впродовж досліджуваного періоду, зокрема у 2014-2015 роках спостерігалось різке зниження індексів роздрібного товарообороту підприємств в розрізі товарних груп, зокрема за групою продовольчих товарів – до 95,9% у 2014 році та до 82,4% у 2015 році, а за групою непродовольчих товарів у ці ж роки – до 85,9% та 78,7%, відповідно. Визначені зміни є наслідком зниження сукупного попиту на споживчому ринку України через скорочення реальних доходів населення в цей же період та суттєве зростання роздрібних цін за всіма товарними групами.

На початок 2020 року в оптовій та роздрібній торгівлі функціонують трохи більше 93,0 тис. господарських одиниць (рис. 1.18), а саме – 93191 підприємство, що є юридичними особами, і формують умови для реалізації економічної активності торговельної галузі.

Як бачимо, впродовж 2010-2019 років попри зростання кількості підприємств в цілому по Україні на 1787 одиниць відмічається суттєве скорочення кількості підприємств-юридичних осіб як торговельній галузі в цілому (на 9264 одиниці), так і за окремими її сегментами. Так, у 2019 році порівняно з 2010 роком кількість підприємств, що функціонують в оптовій торгівлі скоротилася на 2215 одиниці, а в роздрібній – на 7049 одиниць або 31,7% за 10 років. І це при тому, що починаючи з 2017 року і до кінця досліджуваного періоду кількість підприємств оптової й роздрібною торгівлі показує позитивну динаміку змін.

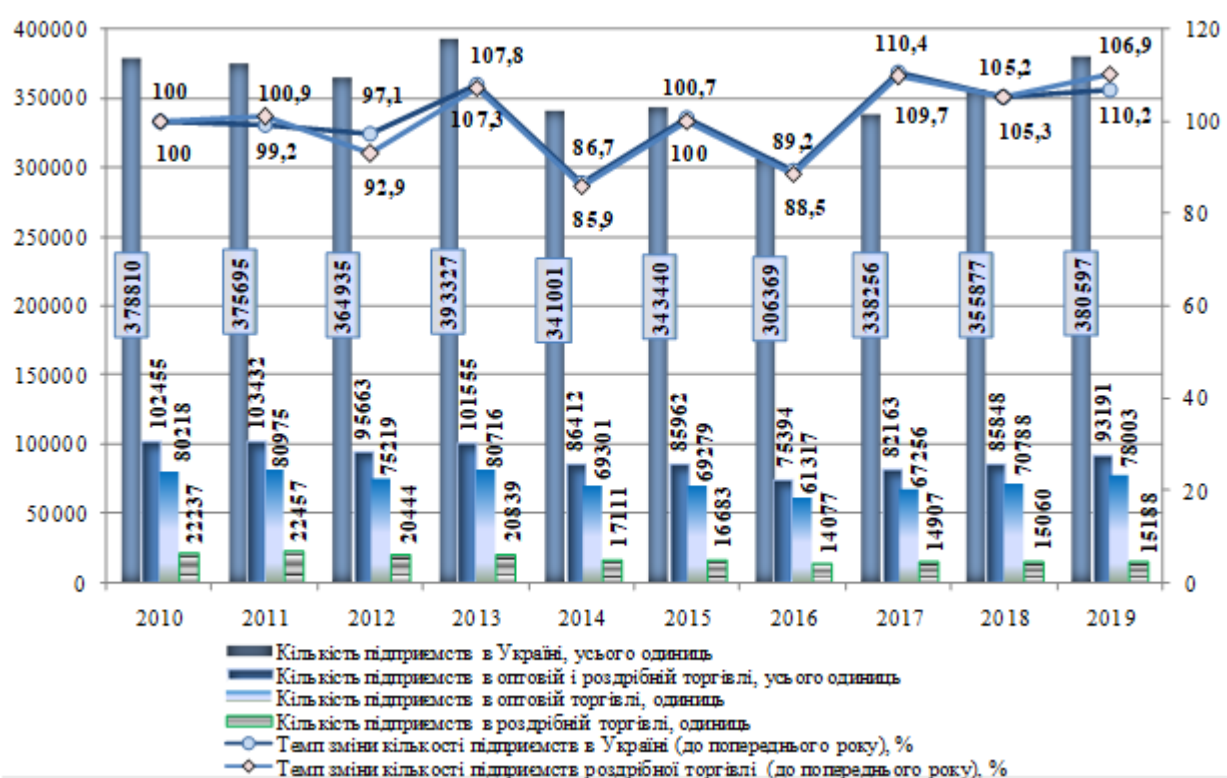


Рис. 1.18. Динаміка кількості підприємств в оптовій і роздрібній торгівлі і в цілому по Україні у 2010-2019 роках

Джерело: розроблено автором за даними ДССУ [119]

Так, у 2019 році порівняно з попереднім роком кількість підприємств оптової торгівлі збільшилась на 10,2%, а роздрібної – на 0,8%, що загалом призвело до збільшення сукупної кількості підприємств торгівлі на 7343 одиниці порівняно з 2018 роком. Темп зростання відповідно склав: 105,9% у 2017 році, 101,0% – у 2018 році та 100,8% – у 2019 році.

На початок 2020 року загальна кількість зайнятих в підприємствах торгівлі працівників складає близько 1509,3 тис. осіб, що складає 16,5% від загального числа зайнятих в економіці країни (рис. 1.19).

Слід зазначити, що чисельність працівників, зайнятих у сфері роздрібної торгівлі скоротилася з 1949,6 тис. осіб у 2010 році до 1509,3 тис. осіб у 2019 році, тобто на 440,3 тис. осіб, або на 22,6%. За останні роки, а саме – 2017-2019 роки, зростає як загальна кількість зайнятих працівників в підприємствах України в цілому, так і кількість працівників, зайнятих в підприємствах роздрібної торгівлі. Так, кількість працюючих в торгівлі зросла на 6,9% у 2018 році, та збільшилась на 484,2 тис. осіб у 2019 році порівняно з

попереднім роком відповідно. При цьому основна частка осіб, зайнятих у роздрібній торгівлі, працює як фізичні-особи підприємці, а саме – в середньому близько 70,0%.

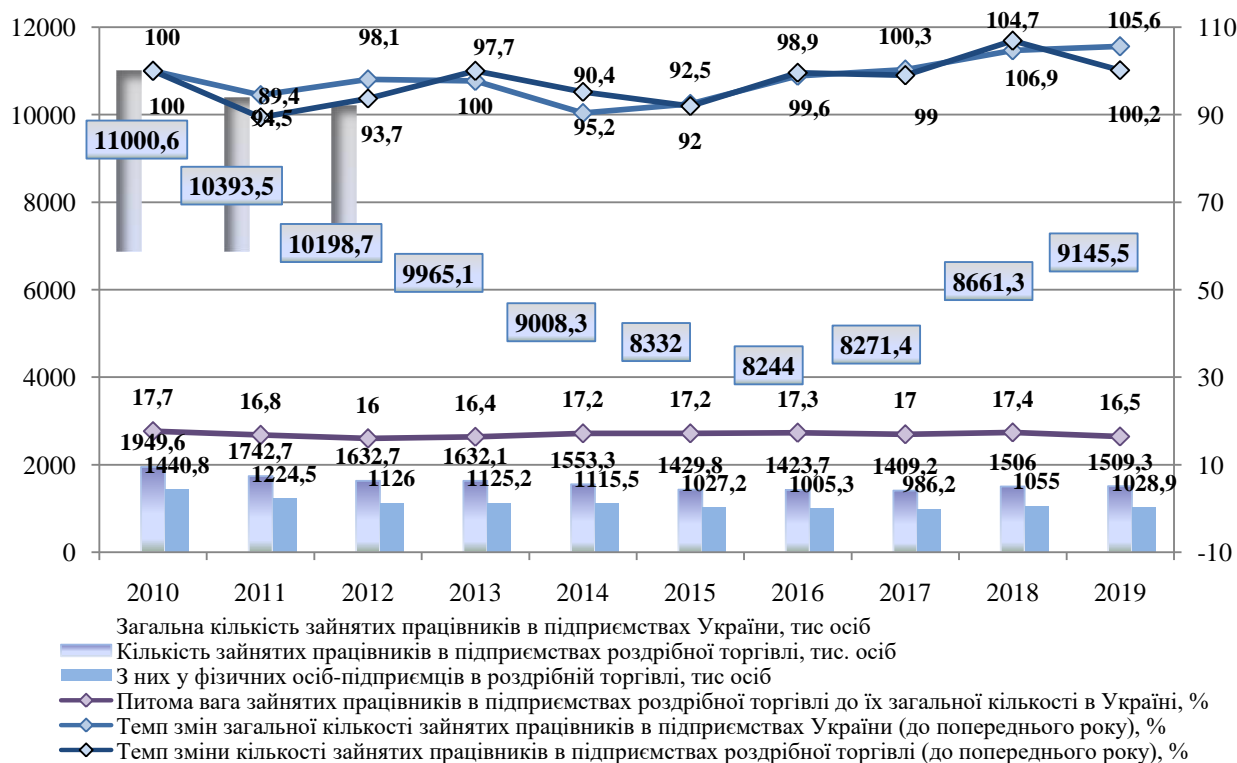


Рис. 1.19. Динаміка чисельності зайнятих працівників в роздрібній торгівлі і в цілому по Україні у 2010-2019 роках

Джерело: розроблено автором за даними ДССУ [119]

Відносно стабільною є й частка чисельності працівників, зайнятих в підприємствах роздрібної торгівлі, відносно всіх працюючих в державі – практично 17,0% в середньому. Протягом досліджуваного періоду констатується її повільне зниження – з 17,7% у 2010 році до 16,5% у 2019 році, а саме – на 1,2 %-их пункти.

Економічна активність працівників торговельної сфери знайшла відповідне відображення у показниках фінансових результатів, зокрема чистого прибутку і рентабельності. Динаміка чистого прибутку (збитку) підприємств роздрібної торгівлі (рис. 1.20) засвідчує негативну тенденцію його зміни, що в цілому відповідає загальній тенденції по Україні.

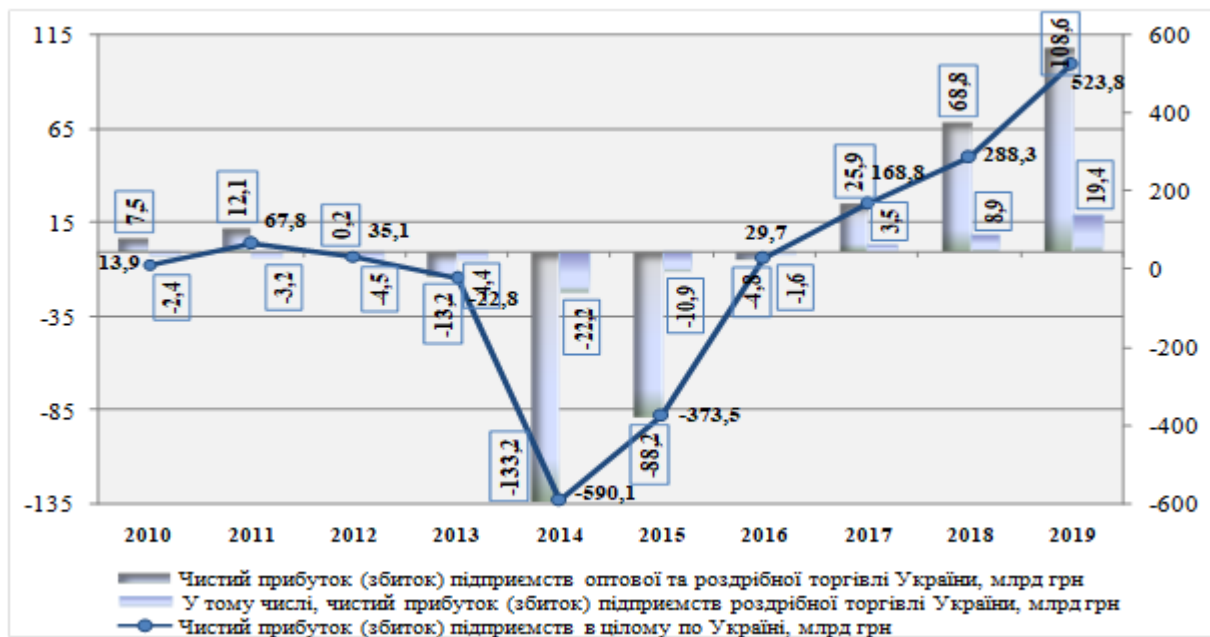


Рис. 1.20. Динаміка чистого прибутку (збитку) підприємств оптової та роздрібної торгівлі і в цілому по Україні у 2010-2019 роках
Джерело: розроблено автором за даними ДССУ [119]

Відображаючи загальну тенденцію змін, наведені дані свідчать, про наявність збитків у підприємств починаючи з 2011 року і аж до 2017 року, де вперше за такий тривалий період констатується наявність прибутку, як в цілому по Україні, так і в торговельній сфері, зокрема у роздрібній торгівлі.

Впродовж 2011-2016 років максимальне значення показника чистого збитку зафіксовано у 2014 році, як в цілому по Україні (590,1 млрд грн), так і у сфері торгівлі, у тому числі роздрібної – 133,2 млрд грн та 22,2 млрд грн відповідно. Ці негативні тенденції пояснюються значним обсягом тіньового обороту, невисокою якістю надання торговельних послуг, диспропорцією та дисбалансами в економіці країни, що супроводжуються макроекономічною невизначеністю, політичною нестабільністю, знеціненням національної валюти, відповідно деструктивно позначаються на економічному стані та прибутковості вітчизняних підприємств. Починаючи з 2016-2017 років спостерігається позитивна динаміка отриманого підприємствами чистого прибутку, як в цілому по Україні, так і у торговельній сфері. Порівняно з 2017 роком темпи зростання чистого прибутку в підприємствах роздрібної торгівлі у 2018 році становили 259,1%, у 2019 році порівняно з 2018 р. – 216,5%.

Разом з тим дослідження діяльності підприємств роздрібною торгівлі виявило, що не всі підприємства галузі працювали результативно, хоча у 2019 році відносно 2010 року та 2017 року констатується певна позитивна тенденція за питомою вагою підприємств, які за підсумками року отримали прибуток (рис. 1.21).

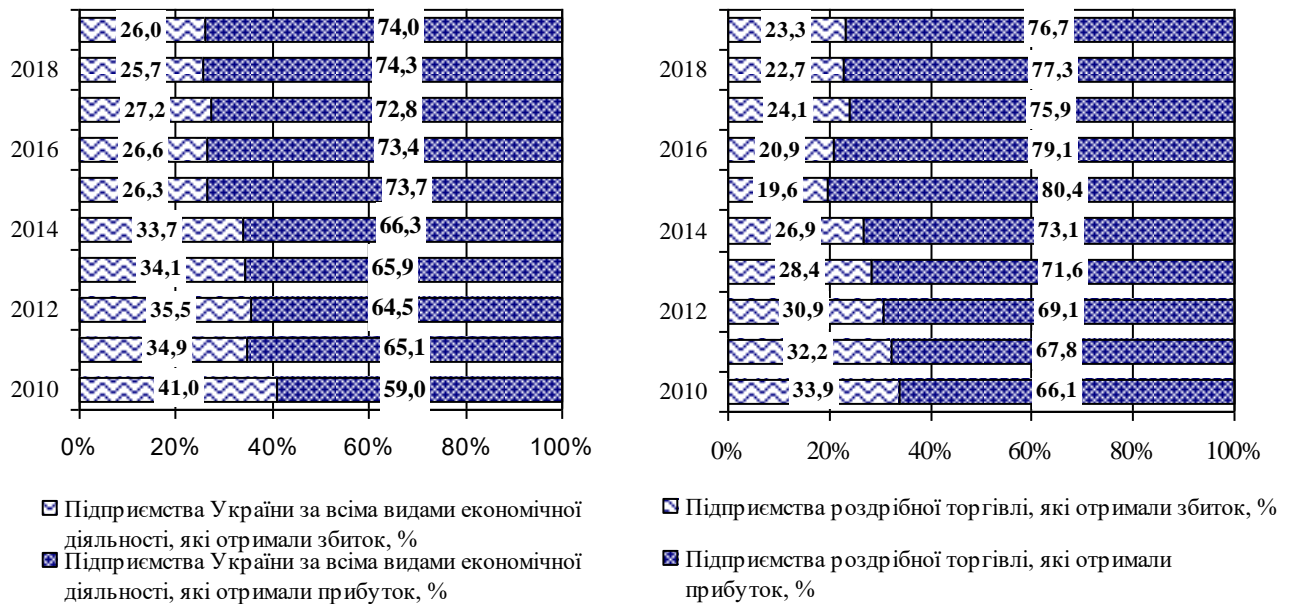


Рис. 1.21. Динаміка структури підприємств України та роздрібною торгівлі у розрізі отриманого прибутку (збитку) за 2010-2019 роки

Джерело: розроблено автором за даними ДССУ [119]

Як бачимо, у 2010-2019 роках з поміж всіх підприємств України питома вага тих, що отримали збиток поступово зменшується (з 41,0% у 2010 році до 26,0% у 2019 році), а саме – на 15,0%-их пункти за досліджуваний період. Відповідно, спостерігається зростання частки прибуткових підприємств, а саме – з 59,0% у 2010 році до 74,0% у 2019 році. Зазначена структурна динаміка спостерігається і за результатами діяльності підприємств роздрібною торгівлі, а саме – у 2010 році частка збиткових підприємств складала 33,9% і за період скоротилася на 10,6-их пункти, склавши 23,6% у 2019 році. Відповідно питома вага прибуткових підприємств зросла на цю величину і за даними 2019 року склала 76,7%.

Дослідження динаміки показників фінансових результатів та рентабельності підприємств роздрібною торгівлі у 2010-2019 роках (рис. 1.22), виявило, що досить тривалий час, а саме – впродовж

2010-2016 років, підприємства роздрібно́ї торгівлі України отримували тільки збиток.



Рис. 1.22. Динаміка показників фінансових результатів та рентабельності підприємств роздрібно́ї торгівлі у 2010-2019 роках
Джерело: розроблено автором за даними ДССУ [119]

У 2017 році ситуація починає змінюватись на краще, і констатується результативність економічної діяльності як за показником фінансового результату до оподаткування, так і за показником чистого прибутку. У 2019 році порівняно з 2018 роком чистий прибуток підприємств роздрібно́ї торгівлі збільшився у 2,3 рази, а фінансовий результат до оподаткування – у 1,9 рази порівняно з попереднім роком. Починаючи з 2017 року рентабельність підприємств роздрібно́ї торгівлі також має позитивну тенденцію змін, що вказує на раціональне та результативне використання ресурсів підприємствами як чинників генерації прибутку. У 2019 році рентабельність операційної діяльності підприємств роздрібно́ї торгівлі збільшилась на 8,3% порівняно з минулим роком та відповідно склала 25,3%, а рентабельність економічної діяльності в цілому склала 16,4%, що на 43,9% більше ніж у 2018 році.

Нажаль, стійкі позитивні тенденції галузі, що почали проявлятися у 2019 році, були різко змінені через стрімке розповсюдження коронавірусної хвороби, що призвела до

гальмування економічної активності в Україні та світі. Так, у 2020 році Україна стикнулася із кризою, зумовленою пандемією COVID-19. Найбільше падіння економіки було зафіксовано під час дії суворого карантину (локдауну) у II кварталі 2020 року, коли не працював пасажирський транспорт, частина закладів торгівлі та підприємств.

Так, за даними Державної служби статистики України у 2020 році значно скоротився фізичний обсяг обороту роздрібною торгівлі, а саме: до 107,6% у грудні 2020 року проти 114,8 % у лютому цього ж року та 110,3% у грудні 2019 року (рис. 1.23).

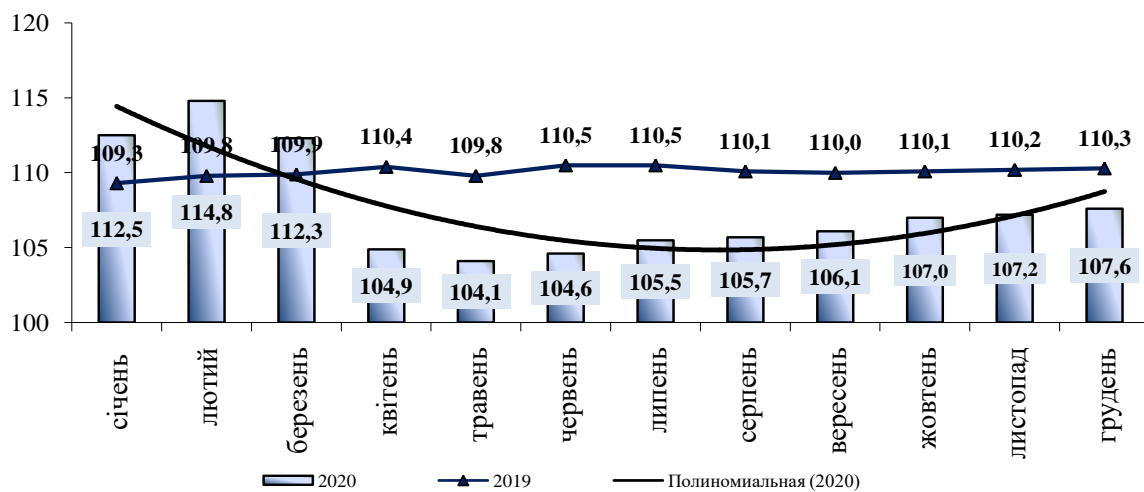


Рис. 1.23. Індекси фізичного обсягу обороту роздрібною торгівлі (у % до відповідного періоду попереднього року, наростаючим підсумком)

Джерело: розроблено автором за даними ДССУ [357]

Зменшення обсягу роздрібного товарообороту відповідним чином відобразилося і на участі торговельних підприємств у формуванні внутрішнього валового продукту (ВВП) країни. Так, у II кварталі 2020 року зниження реального ВВП становило 11,2% до відповідного кварталу попереднього року та було найбільшим за останні 5 років (рис. 1.24).

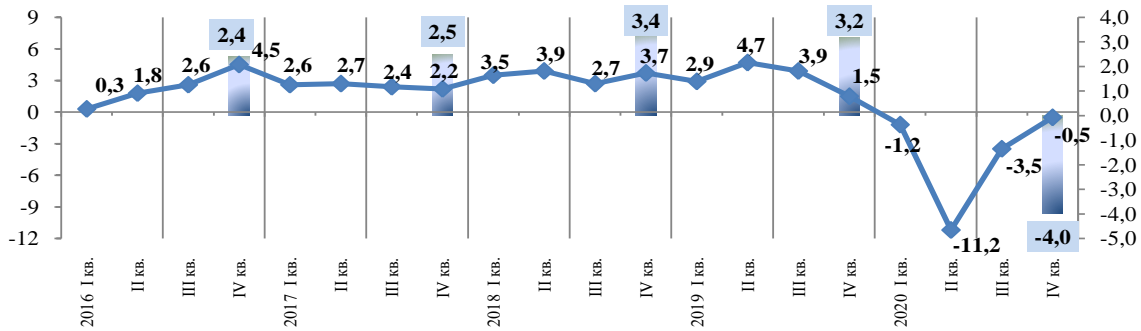


Рис. 1.24. Зміна реального ВВП України (у % до попереднього року та відповідного кварталу попереднього року)

Джерело: розроблено автором за даними ДССУ [55]

Найгіршою за останні п'ять років була також річна зміна ВВП. Так, у 2020 році порівняно з 2019 роком реальний валовий внутрішній продукт зменшився порівняно з 2019 роком на 4,0%. Першопричиною зниження ВВП поряд із зменшенням внутрішнього попиту на товари та послуги є жорсткий карантин, який припав на березень–травень 2020 року. Карантинні обмеження, пов'язані із забороною діяльності в цей період значної кількості підприємницьких структур (зокрема непродовольчих магазинів, ринків, закладів сфери послуг та транспорту тощо), фактично призвели до скорочення виручки від реалізації товарів, прибутків та погіршення ділових настроїв в сфері торгівлі, і, відповідно, дещо погіршили її внесок у створення валової доданої вартості країни.

Проте не дивлячись на падіння споживання товарів та послуг (зокрема ресторанів, готелів, закладів відпочинку та культури) та невизначеність щодо подальшого розвитку пандемії COVID-19, у 2020 році торгівля як і у попередні десять років залишається однією з галузей, частка яких у створенні валової доданої вартості і формуванні валового внутрішнього продукту країни практично не змінюється.

Майже незмінною (в середньому практично 34,0%) залишається також частка роздрібного товарообороту підприємств ритейлу у складі обороту роздрібної торгівлі України. Так, за даними Державної служби статистики України у травні 2020 року після квітневого скорочення відбулося зростання обороту роздрібної торгівлі, що передусім зумовлено збільшенням

роздрібного товарообороту ритейлерів, які є юридичними особами (рис. 1.25).

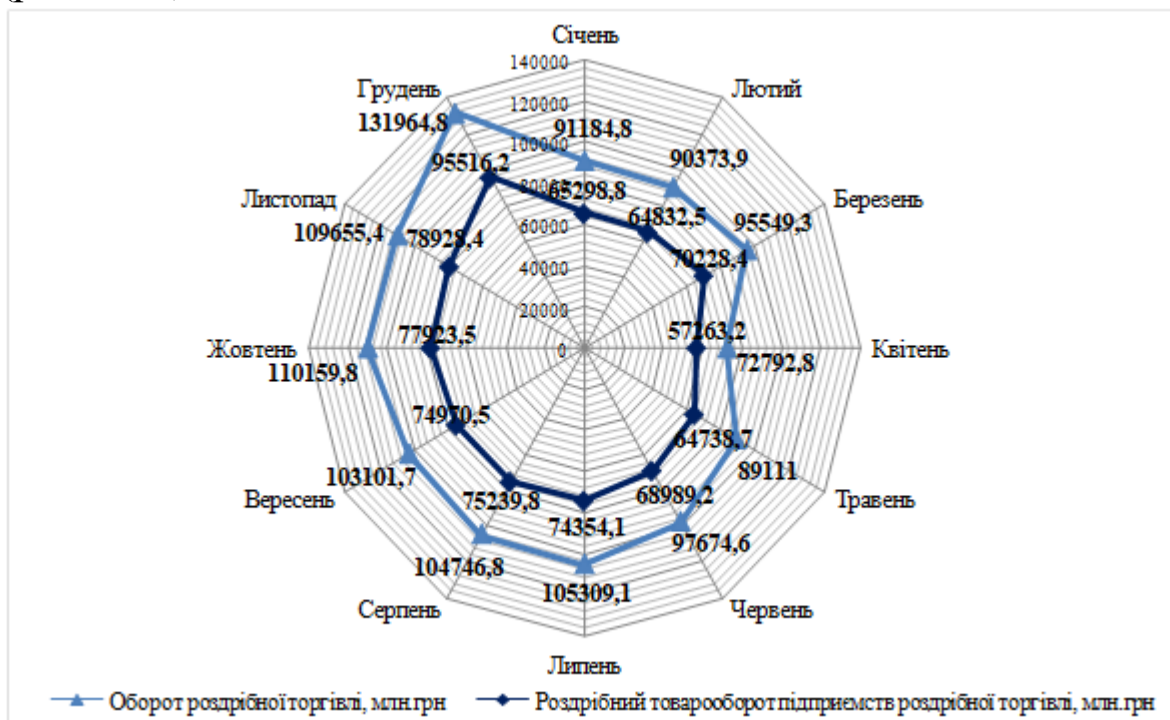


Рис. 1.25. Роздрі́бний товарооборот у січні-грудні 2020 року
Джерело: розроблено автором за даними ДССУ [357]

Загалом, як свідчать дані рис. 1.25, у січні-грудні 2020 року середньомісячний темп приросту обороту роздрібно́ї торгівлі складає 4,1%, а роздрібно́го товарообороту підприємств роздрібно́ї торгівлі – 4,0,%. За підсумками 2020 року товарообіг в основних секторах роздрібно́ї торгівлі перевищив докризовий рівень і склав 1201624,0 млн грн, що на 107578,2 млн грн більше менше у 2019 році. Падіння продажів, що спостерігалось впродовж 2020 року, зокрема у лютому і квітні, здебільшого обумовлене погіршенням епідеміологічної ситуації та розширенням урядових обмежень.

Регіональна структура обсягу роздрібно́го товарообороту (рис. 1.26), свідчить, що у січні-грудні 2020 року лідером за обсягами реалізації товарів в роздріб було місто Київ (201350,9 млн грн, що складає 23,0% від обсягу роздрібно́го товарообороту підприємств торгівлі за цей період).

Серед регіонів країни перше місце за цим показником посіла Дніпропетровська область (87987,0 млн грн – 10,0%), друге – Київська (76812,6 млн грн – 9,0%), третє – Одеська (66979,4 млн грн – 8,0%) області.

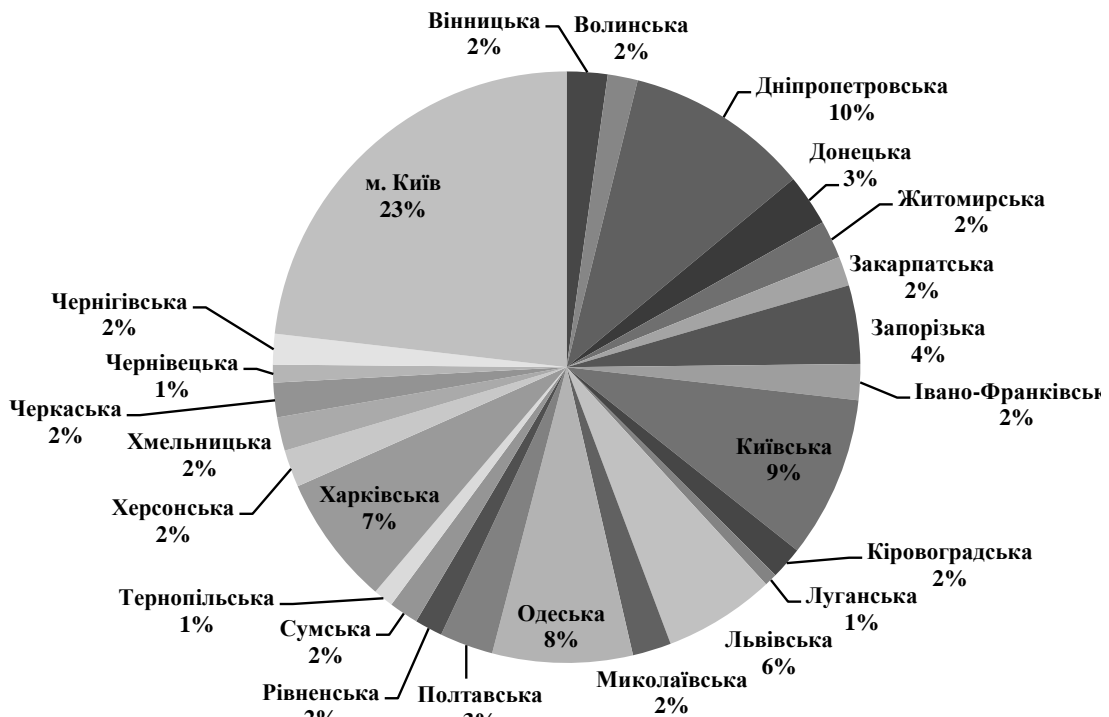


Рис.1.26. Регіональна структура обороту роздрібної торгівлі у 2020 році

Джерело: розроблено автором за даними ДССУ [357]

Найменші обсяги роздрібного товарообігу за 2020 рік продемонстрували роздрібні підприємницькі структури Луганської (6132,3 млн грн), Чернівецької (8469,7 млн грн) та Тернопільської (9633,5 млн грн) областей. Їх частки у складі обороту роздрібної торгівлі за цей період складають відповідно по 1,0%. Харківська область посіла п'яте місце у регіональному рейтингу реалізації товарів підприємствами роздрібної торгівлі.

За даними Головного управління статистики (ГУС) у Харківській області обсяг роздрібного товарообороту підприємств (юридичних осіб) у 2020 році становив 61838,1 млн грн, що більше ніж у 2019 році на 5,1%, а порівняно з 2010 роком – на 20085,7 млн грн [95]. Відносно 2019 року у 2020 році в Харківській області обсяг продажу продовольчих товарів збільшився на 6,5%, а по товарах непродовольчої групи – на 3,9%. Обсяги роздрібного товарообороту продовольчих і непродовольчих товарів становили у фактичних цінах 28507,4 млн грн та 33330,7 млн грн відповідно (рис. 1.27).

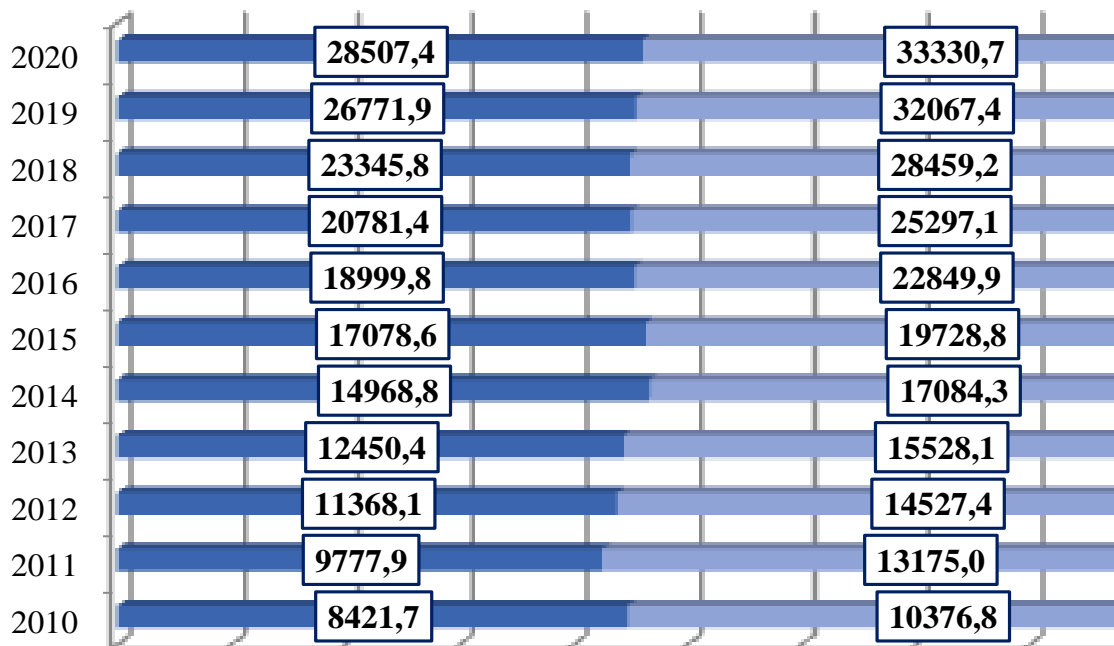


Рис. 1.27. Динаміка обсягу та структура роздрібного товарообороту підприємств роздрібної торгівлі Харківської області у 2010-2020 роках

Джерело: розроблено автором за даними ГУС у Харківській області [95])

Структура роздрібного товарообороту Харківської області впродовж 2010-2020 років залишається практично незмінною – із превалюванням обсягу реалізації непродовольчих товарів, що обумовлено здебільшого зростанням цін на ці товари. Так, у структурі роздрібного товарообороту частка продажу продовольчих товарів у 2020 році порівняно з 2019 роком збільшилась на 0,6 %-вих пункти і склала 46,1%, непродовольчих товарів – відповідно знизилась на 0,6 %-вих пункти і склала 53,9%. Це доводить, що продовольчий ритейл не лише не зазнав втрат в період карантину, але й досяг збільшення обертів.

Скасування жорстких карантинних обмежень з кінця травня 2020 року та уведення адаптивного карантину зумовило відновлення економічної активності. Зокрема, поступово збільшувалася кількість відкритих кафе та ресторанів і їх обсяги реалізації, зростала кількість переміщень автомобілями та громадським транспортом, почали відновлюватися авіаперельоти. Все це дало змогу поліпшити оцінку спаду реального ВВП у IV кварталі 2020 року порівняно з попереднім прогнозом до – 1,5% (рис. 1.28).

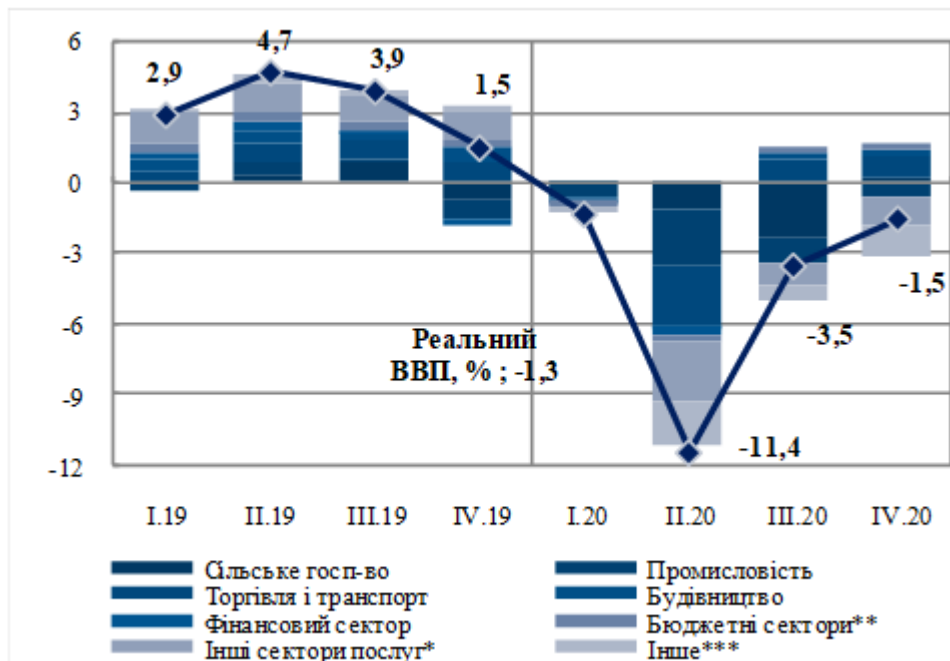


Рис. 1.28. Внески валової доданої вартості окремих видів діяльності в річну зміну реального ВВП України (%-вих пункти)
Джерело: розроблено автором за даними [55; 160]

Щодо поточного стану економіки України та перспектив поживлення економічної активності зазначимо, що наразі триває адаптація підприємницьких структур до нових реалій сьогодення та умов функціонування з урахуванням мінливості ситуації з рівнем захворюваності на COVID-19 у світі та в середині країни. Так, за даними Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України [389] у 2020 році позитивну динаміку економічної активності показали будівництво (на тлі реалізації проєкту «Велике будівництво» в умовах стабільної підтримки з боку держави) та сфера торгівлі (в умовах стимулювання споживчого попиту (зростання реальної заробітної плати з урахуванням підвищення мінімальної заробітної плати, та підтримки з боку держави у вигляді одноразових матеріальних допомог), швидкої адаптації сектору через перехід до інтернет-торгівлі).

Як результат (рис. 1.29), після стрімкого падіння економіки у II кварталі 2020 року, здебільшого через негативний вплив поширення у світі COVID-19 (через тимчасове зменшення загальної економічної активності у світі, інвестиційну паузу, у тому числі, з боку іноземних інвесторів) та дії стримуючих чинників,

сформованих у попередніх періодах, що вдержували розвиток більшості видів економічної діяльності, констатується незначне покращення рівня економічної активності.

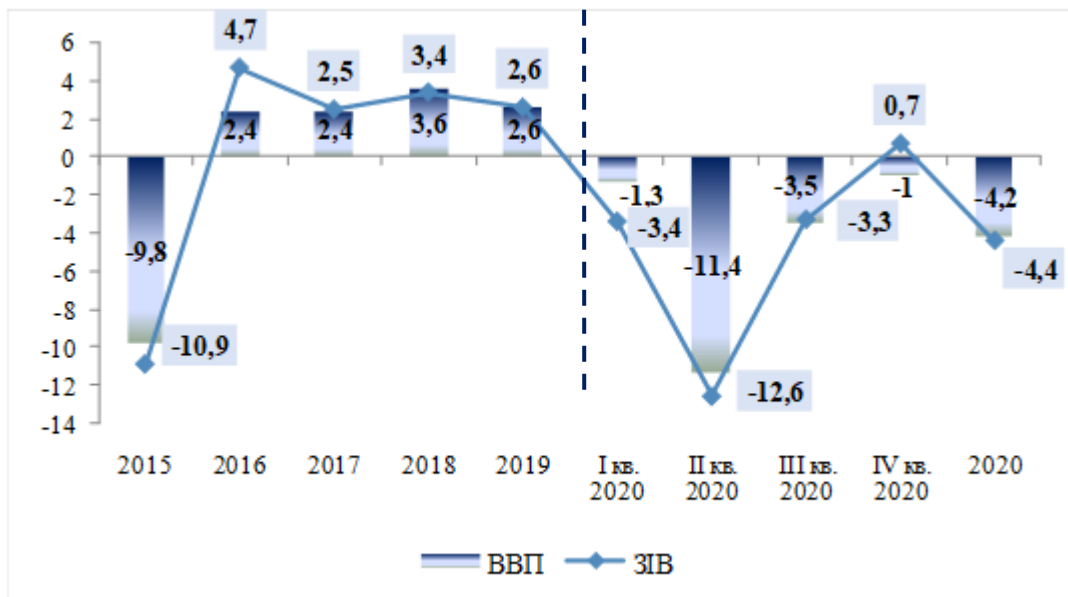


Рис. 1.29. Зміна ЗІВ та ВВП України (% до попереднього періоду)

Джерело: розроблено автором за даними [352; 360]

Зокрема простежується уповільнення падіння ЗІВ у 2020 році до 4,4% (0,7% за 12 місяців 2020 року). Відповідно зменшення обсягів ВВП у 2020 році оцінюється на рівні 4,2% (проти перевищення на рівні 2,6% у 2019 році, що є кращим значенням ніж очікувалося раніше – падіння на рівні 6,5% у 2020 році).

Ключовими факторами зміни економічної активності стрижневих індикаторів економіки (промисловість, будівництво, сільське господарство, торгівля, транспорт) впродовж січня-вересня 2020 року були визнані:

- адаптація до діяльності в умовах адаптивного карантину;
- збереження відносно високої купівельної спроможності населення (торгівля);
- сприятлива кон'юнктура на світових ринках чорних металів та металевих руд у вересні (промисловість);
- млява інвестиційна активність в економіці;
- нижчий за минулорічний врожай пізніх сільськогосподарських культур (зокрема, кукурудзи, соняшника, сої та буряка цукрового).

Як показали проведені дослідження, поліпшенню ситуації у роздрібному сегменті ринку сприяло продовження реалізації відкладеного споживчого попиту, його переорієнтація на внутрішній ринок (на тлі активізації попиту на внутрішній туризм через обмежений доступ до закордонних поїздок), прискорення зростання реальної заробітної плати, а також пристосованість та гнучкість торговельної галузі, підсилена здобутим у березні-квітні досвідом роботи в умовах жорстких карантинних обмежень. Наприкінці III кварталу 2020 року вперше за останні одинадцять місяців відбулося зростання обсягів оптового товарообороту, що, підтримувалося попитом як з боку роздрібної торгівлі, так і з боку окремих промислових підприємств, зокрема: текстильного, хімічного та фармацевтичного виробництва в умовах попиту на їх продукцію на тлі продовження боротьби з коронавірусною інфекцією, а також з боку виробництва гумових і пластмасових виробів, іншої неметалевої мінеральної продукції в умовах активного виконання програми «Велике будівництво».

Як результат, за оцінками Мінекономіки наприкінці 2020 року зростання обсягів внутрішньої торгівлі становило 4,7%, що вище минулорічного показника на 1,6%-их пункти (3,1% у 2019 році).

Значний внесок у розвиток торговельної сфери забезпечували підприємства роздрібної торгівлі (2,7% за підсумком року), в той час як оптові демонстрували різноспрямовану динаміку – від падіння у лютому 2020 року (на 0,5%-их пункти відносно січня) до зростання (починаючи з вересня) на 2,1%-их пункти і досягнення рівня 2,0% у грудні 2020 року з внеском до загального обсягу – 2,0%-их пункти. За результатами досліджень [352] ключовими детермінантами позитивного впливу на динаміку показників економічної активності підприємств торгівлі у 2020 році стали: зростання купівельної спроможності домогосподарств в умовах підвищення рівня оплати праці; помірний ціновий динамізм на споживчому ринку; збільшення обсягів переказів фізичних осіб у іноземній валюті; збільшення попиту на послуги оптової торгівлі з боку підприємств роздрібної торгівлі та промислових виробників зокрема, виробників хімічної і фармацевтичної продукції та будівельної галузі в рамках реалізації заходів проекту «Велике будівництво». Стримували динаміку економічної активності підприємств торгівлі у 2020 році такі фактори як: зниження активності населення в частині не першочергових витрат в умовах

дії карантинних обмежень, скорочення споживчого кредитування, звуження фінансових можливостей підприємств внутрішньої торгівлі та суттєве збільшення частки збиткових підприємств.

За інформацією НБУ попри незначне поліпшення настроїв в умовах карантину, бізнес усе ще стримано оцінює результати своєї економічної діяльності. У грудні 2020 року ділові очікування підприємств залишаються нижче рівноважного рівня (Індекс очікувань ділової активності (ІОДА) складає 45,5 пункти проти 43,4 пунктів у листопаді 2020 року), що сигналізує про переважання песимістичних настроїв бізнесу [504].

При цьому, нижче нейтрального рівня залишаються очікування підприємств сфери торгівлі, зокрема роздрібної. Індекс очікувань ділової активності торговельних підприємств у грудні 2020 року незначно підвищився до 48,5 пунктів (проти 46,7 пунктів у листопаді 2020 року), зокрема підприємств роздрібної торгівлі до 1,3 пункти (проти 0,4 пункти у листопаді 2020 року) (рис. 1.31.)

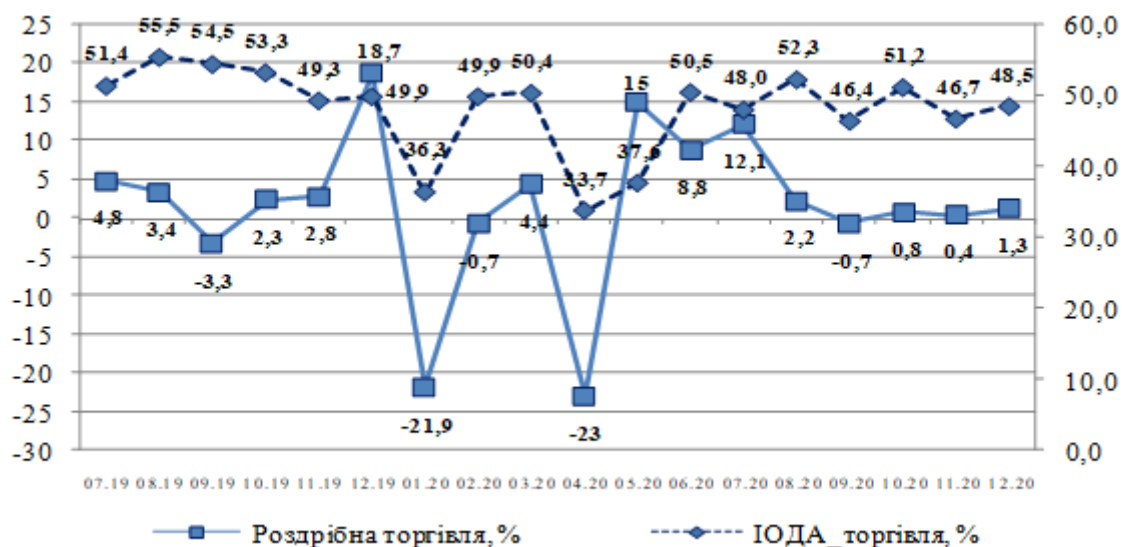


Рис. 1.31. Динаміка Індексу очікувань ділової активності підприємств торгівлі з липня 2019 року по грудень 2020 року
Джерело: розроблено автором за даними [159; 160]

Слід зазначити, що нижче нейтрального рівня залишаються очікування за більшістю показників операційної діяльності підприємств торгівлі, зокрема: обсягів товарообороту, закупівельних цін, обсягів закупівлі товарів для продажу, торговельної маржі та чисельності зайнятих працівників.

Як очікується, у середньостроковій перспективі українська економіка зростатиме завдяки відновленню зовнішнього попиту, збільшенню реальних доходів населення, поліпшенню споживчих настроїв та зростанню кредитної активності. Водночас зміни окремих споживчих уподобань та бізнес-процесів в економіці під час карантину формуватимуть нові виклики на ринку праці разом із новими напрямками бізнесу, що згодом сприятиме зростанню зайнятості [159]. З огляду на зазначений розвиток подій НБУ прогнозує у 2021-2022 роках повернення української економіки до зростання на рівні близько 4% [125]. Задля цього національна економіка вже дає позитивні сигнали. З травня 2020 року в міру послаблення карантинних обмежень констатується поступове зростання економічної активності. Завдяки стрімкому відновленню споживчого попиту воно відбувається навіть швидше, ніж очікувалося. Економіку підтримує зростання доходів громадян, поліпшення зовнішньої кон'юнктури, а також нарощування витрат бюджету на дорожню інфраструктуру. Згідно прогнозу основним драйвером росту ВВП на рівні 4% у 2021–2022 роках залишатиметься приватне споживання.

У 2021-2023 роках прогнозується також позитивна тенденція зміни обсягів випуску внутрішньої торгівлі. Зокрема, у середньому щорічно очікується збільшення на рівні 4,3 відсотка (у 2021 році – на 4,8 відсотка), що дещо перевищуватиме значення звітних показників 2017-2019 років (3,9 відсотка) за рахунок інтенсивного розвитку роздрібного сегменту ринку в умовах розширення торгових мереж, онлайн-торгівлі та збільшення споживчого попиту на тлі зростання доходів населення, а також відновлення попиту на торговельні послуги з боку підприємств реального сектору економіки з урахуванням зменшення попиту торгівлі енергетичними товарами в умовах підвищення енергоефективності.

Втім, за даними Департаменту стратегічного планування та макроекономічного прогнозування Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України у середньостроковій перспективі вже починаючи з 2022 року, відбуватиметься поступове зменшення ролі споживчого попиту як приватного, так і державного, у формуванні економічного зростання, що загалом є характерним для України у посткризові періоди. Так, прогнозується скорочення питомої ваги у структурі ВВП приватного споживання на 2,0 %-их пункти у 2022 році, та на

0,9 %-их пункти у 2023 році. Скорочення частки державного споживання очікується у 2022-2023 роках у середньому на 0,8 %-их пункти щорічно, в той час як у 2021 році скорочення майже не відбудеться через необхідність збереження на початку постпандемічного періоду значного фіскального стимулу для відновлення економічного зростання у посткризовий період [389]. Загалом у 2021-2023 роках у структурі ВВП відновиться тенденція щодо поступового зміщення акцентів на користь інвестиційної компоненти, що була притаманна українській економіці у до кризовий період.

Викладене доводить, що пандемія COVID-19, як глобальний фактор, не тільки спровокувала зміни трендів розвитку національної та світової економік і загострила наявні проблеми (зокрема структурні диспропорції, а саме – вузький внутрішній ринок для вітчизняних виробників, низька частка доданої вартості у продукції, значна імпортозалежність особливо по сировинних товарах та ін.), вирішення яких дозволить впевнено рухатися далі, але й сприяла зміні форматів ведення бізнесу, цінностей та споживчої поведінки.

Позитивним є те, що зміна економічної поведінки та споживчих цінностей відкрила нові можливості для розвитку торговельних підприємств, які, перш за все, пов'язані із поширенням користування новітніми цифровими технологіями. Вдала подальша реалізація цих можливостей залежатиме від здатності бізнесу швидко переглядати свої стратегії розвитку з метою трансформації діяльності під нові потреби користувачів і темпи діджиталізації.

Наразі за темпами впровадження сучасних цифрових технологій Україна знаходиться в рамках світового тренду, а за кількісним рівнем навіть дещо вища від світового (в світі лише ряд країн лідирують, в той час як інші мають низький рівень, наприклад Близький Схід, Північна Африка, Латинська Америка та ін.). Згідно рейтингу Global Innovation Index (GII) у 2020 році зі всього списку в 131 країн 35 європейських держав входять в ТОП-50, у тому числі всі 27 держав-членів ЄС. Україна у рейтингу посідає 45 місце – між Тайландом і Румунією, випереджаючи Російську Федерацію на 2 позиції [544].

Активний розвиток, швидкість розповсюдження та глибина проникнення цифрових технологій в сучасному світі відкриває для

України в цілому, і торгівлі зокрема, унікальні можливості для активізації економічної діяльності підприємницьких структур і реалізації цілей сталого розвитку, створення додаткової доданої вартості в виробничих ланцюжках, підвищення конкурентоспроможності, рівня задоволення потреб споживачів та якості життя населення.

За оцінками Мінекономіки, через розвиток цифровізації економіки за прогнозованою тенденцією, що сформувалася в останні роки, у 2023 році частка торгівлі у ВВП України орієнтовно зросте до рівня 5,2 відсотка проти 4,4 відсотка на кінець 2019 року (на 0,86 відсоткових пункти більше ніж у 2015 році). У середньостроковій перспективі це дозволить посилити позиції України на глобальному цифровому ринку, а також скоротити на один рік розрив відставання від європейського рівня впровадження сучасних цифрових технологій (у 2019 році відставання було на три роки). Швидка адаптація цифрових технологій в сучасні бізнес-процеси дозволить Україні використати нову проривну бізнес-модель, в основі якої лежать скорочення витрат, раціональність використання ресурсів і підвищення ефективності, що відкриє можливість використати весь потенціал Індустрії 4.0 в сучасному глобалізованому світі [544].

Викладене доводить, що торговельна галузь знаходиться в постійному процесі трансформації під впливом світових економічних трендів і викликів (глобалізація, зростаюча конкуренція, пандемія COVID-19, цифровізація бізнес-процесів (діджиталізація), інновації, зміна споживчих уподобань, переосмислення цінності та вартості ведення бізнесу, орієнтація на задоволення потреб споживачів тощо). Останні спричинили у сфері торгівлі безпрецедентну невизначеність, складність та перетрубації, через які вже в найближчому майбутньому деякі підприємства торгівлі процвітатимуть, а інші намагатимуться вижити. А також, як свідчать результати дослідження глобальних трендів роздрібною торгівлі [545], прискорили розвиток чотирьох ключових драйверів адаптації ритейлерів до «нової реальності», які вже впливали на цей сектор економіки, а саме: еволюція бізнес-моделі, цінність цілей, жорстка спрямованість на зниження затрат та підвищені можливості споживачів. Національний ринок також розвивається дуже активно і не відстає від глобальних тенденцій.

Для адаптації до динамічних змін бізнес-середовища, що загрожують ефективному функціонуванню та економічному зростанню, торговельні підприємства повинні мати відповідну інфраструктуру, здатну забезпечити збалансованість ресурсного потенціалу, результатів його функціонування та задоволення потреб споживачів і стейкхолдерів в процесі вирішення тактичних та стратегічних завдань. На даний момент, при впровадженні нових рішень ритейл здебільшого орієнтується на діджиталізацію і персоналізацію, побудову омніканальної комунікації торгових мереж і споживача, використання великих даних для поліпшення клієнтського сервісу.

1.3. Концепція формування системи обліково-аналітичного забезпечення управління економічною активністю підприємств торгівлі

Науковим підґрунтям вирішення проблеми формування інтегрованої системи обліково-аналітичного забезпечення управління економічною активністю підприємств торгівлі є розробка та впровадження відповідної концепції, основу якої складає домінуюча наукова парадигма створення обліково-аналітичної інформації для управління та концепт моделювання інформаційного простору й забезпечення результативності функцій управління і функцій його інформаційної підтримки під час вирішення тактичних і стратегічних задач.

Під концепцією формування стратегічно орієнтованої інтегрованої системи обліково-аналітичного забезпечення управління економічною активністю торговельних підприємств слід розуміти комплекс поглядів на виконання завдань зі створення архітектури єдиного інформаційного простору управління, яка презентує окреслений концепт і визначає науковий, теоретичний і прикладний базис його реалізації (рис. 1.32).

Ефективне розв'язання проблемних питань розробки концепції формування стратегічно-орієнтованої інтегрованої системи обліково-аналітичного забезпечення управління економічною активністю підприємств торгівлі потребує аргументованої та обґрунтованої теоретичної позиції, тому на особливу увагу заслуговують базові і сучасні наукові теорії і

Науковий базис	Теоретико-методологічний базис	Прикладний базис
<ul style="list-style-type: none"> • Головний концепт; • Теоретичні гіпотези; • Базові теорії; • Базові підходи; • Понятійно-категоріальний апарат 	<ul style="list-style-type: none"> • Об'єкт; • Предмет; • Субекти; • Мета; • Принципи; • Функції; • Складові компоненти та їх функціонал (управлінські процедури, організаційна структура, методика, технологія) 	<ul style="list-style-type: none"> • Логіка і способи реалізації головного концепту; • Моделювання архітектури; • Інформаційні системи підтримки; • Механізм реалізації (методи, прийоми, засоби, інструменти, важелі, ресурсне та нормативно-правове забезпечення)

Рис. 1.32. Профіль концепції формування стратегічно-орієнтованої інтегрованої системи обліково-аналітичного забезпечення управління економічною активністю торговельних підприємств

Джерело: розроблено автором

підходи, що впливають на формування складових її наукового базису в цілому і становлення термінологічного апарату концепції зокрема.

Як показали проведені нами дослідження, проблематика обліково-аналітичного забезпечення управління є не новою і такою, що знаходиться під пильною увагою сучасних дослідників. Та попри це через її багатоаспектність та багатогранність проявів в контексті певних видів економічної діяльності підприємств вона досі залишається недостатньо розробленою і такою, що потребує поглиблення і подальшого розвитку починаючи з дефініції обліково-аналітичне забезпечення.

Контент аналіз сучасної термінології обліково-аналітичного забезпечення, що представлена у додатку Б, дозволив встановити, що попри домінуючий концепт про його невід'ємну єдність із загальною інформаційною системою управління, об'єднання облікових та аналітичних процесів і призначення для збирання,

систематизації, опрацювання, зберігання, використання та поширення інформації для управління, наразі науковцями не розроблено єдиного підходу до визначення даної дефініції. При цьому явно простежуються системний, інтегрований, процесний, інформаційний та діяльнісний підходи.

Узагальнення існуючих підходів до інтерпретації поняття «обліково-аналітичне забезпечення» та результати власних досліджень в цій сфері [211; 207; 515] дозволяють судити про те, що його слід розглядати з позиції системного підходу, оскільки саме він дозволяє забезпечити ефективну інтеграцію функціональних складових (облік, аналіз, контроль, моніторинг, планування тощо), їх взаємодію в процесі управлінської діяльності та формування якісної та релевантної обліково-аналітичної інформації для управління.

Грунтуючись на викладеному, під обліково-аналітичним забезпеченням управління економічною активністю підприємств торгівлі пропонуємо розуміти стратегічно орієнтовану інтегровану систему, що являє собою синергію компонент обліку, аналізу і контролінгу, які в процесі реалізації функціональних завдань взаємодіють через інформаційні потоки і забезпечують генерування і передачу релевантної інформації для прийняття управлінських рішень з досягнення цільових параметрів розвитку економічної активності.

Таке трактування обліково-аналітичного забезпечення управління економічною активністю підприємств торгівлі дозволяє розглядати його у трьох аспектах, зокрема як:

- невід’ємну складову системи стратегічного адаптивного управління економічною активністю, яка забезпечує задоволення інформаційних потреб менеджменту всіх рівнів;

- інтегровану систему стратегічного типу, функціональними складовими якої є облік, аналіз і контролінг, комплексна реалізація завдань яких орієнтована на максимальне задоволення інформаційних запитів управління;

- систему взаємопов’язаних та взаємообумовлених інформаційних потоків в процесі формування, оброблення й передавання в режимі реального часу облікової та аналітичної інформації в розрізах, необхідних для реалізації тактичних і стратегічних задач управління.

Тому при формулюванні головного концепту і теоретичних гіпотез формування обліково-аналітичного забезпечення управління економічною активністю підприємств торгівлі слід враховувати, що це інтегрована система стратегічного типу, яка функціонує у складі інформаційної системи управління торговельним підприємством з метою задоволення інформаційних запитів управлінського персоналу всіх рівнів, і через комплексну реалізацію функцій обліку, аналізу і контролінгу забезпечує створення релевантних баз даних для прийняття управлінських рішень тактичного і стратегічного характеру.

Головну ідею концепції формування обліково-аналітичного забезпечення управління економічною активністю торговельних підприємств сформульовано як моделювання єдиного інформаційного простору управління економічною активністю, орієнтованого на максимальне задоволення інформаційних запитів користувачів системи.

Відповідно до сформульованого концепту висунуто такі теоретичні гіпотези:

1) усі елементи системи обліково-аналітичного забезпечення перебувають у взаємозв'язку і взаємодії, під впливом різних факторів бізнес-середовища;

2) ефективність системи обліково-аналітичного забезпечення визначається інноваційною технологією процесу формування обліково-аналітичної інформації із застосуванням механізму бухгалтерського інжинірингу.

Їх реалізація на практиці потребує обґрунтування відповідних базових теорій та підходів, як філософських, так і галузевих, визначальними з поміж безлічі яких є такі філософські теорії, як теорія управління, інформації, відображення, пізнання та розвитку, і галузеві – теорія обліку, теорія аналізу, теорія контролінгу.

Філософія управління покликана виконувати загальнотеоретичну та методологічну роль по відношенню до адекватної рефлексії управлінської діяльності [307], і орієнтувати її на повсякчасний саморозвиток. Доволі передовою в цьому напрямку є думка В. Тарасенко, який транслює своє бачення управління як здатність суб'єкта цілеспрямовано конструювати і розвивати іншого суб'єкта або себе [433, с. 167], і через акцентування на суб'єкт-суб'єктному характері управлінських відносин визначає прогресивний напрям розвитку теорії управління. Тому в контексті

досліджуваної проблеми визначальним вважаємо врахування філософського підґрунтя становлення суб'єкт-суб'єктного типу управлінських відносин, що в перспективі забезпечить поступ до формування системи дійсного самоуправління, і тим самим дозволить формувати адекватну управлінським запитам інформацію у необхідному розрізі обліково-аналітичних даних.

При вивченні процесу формування обліково-аналітичного забезпечення управління економічною активністю торговельних підприємств необхідним науковим апаратом стає теорія інформації. Ознаки випадковості, притаманні процесу передачі інформації, визначають необхідність звернення при вивченні цих процесів до ймовірності методу. При цьому не вдається обмежитися лише класичними методами теорії ймовірностей, і виникає необхідність у створенні нових ймовірних категорій інформаційної управлінської системи.

Дослідження довело, що невід'ємним атрибутом функціонування будь-якої управлінської інформаційної системи, і система обліково-аналітичного забезпечення управління економічною активністю не є виключенням, є отримання, передача і зберігання різного роду інформації. У цьому процесі завжди відбувається обмін інформацією між різними компонентами системи, і формуються відповідні інформаційні потоки. Найпростіший випадок – передача інформації від керуючого до виконавчого органу (передача завдань. Більш складний випадок – замкнутий контур управління, у котрому інформація про результати виконання завдань передається управляючому за допомогою так званого «зворотнього зв'язку». Тому теорія інформації представляє собою не просто прикладну науку, у якій застосовуються ймовірнісні методи дослідження, а має розглядатися як розділ теорій ймовірностей, і виходячи з мети нашого дослідження обов'язково враховуватись при формуванні наукового базису концепції формування обліково-аналітичного забезпечення управління економічною активністю торговельних підприємств.

З філософських ключовими для формування відокремленої цілісності системи обліково-аналітичного забезпечення є теорії відображення, пізнання та розвитку. «Ці теорії не протирічать одна одній, а доповнюють одна одну, розвиваючи різні кількісно-якісні характеристики, пов'язані з тією чи іншою частиною процесу

управління. При цьому за синтезу цих теорій обліково-аналітичне забезпечення може стати продуктивнішим, кориснішим і дешевшим» [404, с. 220; 405, с. 294; 406, с. 324] (рис. 1.33).



Рис. 1.33. Філософські теорії як науковий базис формування інтегрованої системи обліково-аналітичного забезпечення управління

Джерело: розроблено автором на основі [404, с. 220]

Як бачимо, «поєднання окремих теорій зумовлює появу нової якості управлінської інформації. Так, синтез теорій відображення і пізнання характеризує інформаційний комплекс, який має риси управлінського обліку. Поєднання теорій пізнання і розвитку розширює інформаційні можливості управління до рівня контролінгу, а теорії розвитку й відображення формує інформацію для стратегічного управління (стратегічний облік) як систему реєстрації, узагальнення і надання даних, необхідних для прийняття стратегічних управлінських рішень менеджерами господарюючого об'єкта» [404, с. 221].

Стосовно галузевих теорій зазначимо, що для формування якісної системи обліково-аналітичного забезпечення провідною з поміж визначених вище теорій (обліку, аналізу, контролінгу) є теорія обліку. Аргументом на користь цього є сучасна обліково-аналітична практика, яка формується під впливом професійних суджень бухгалтерів на аналітиків (обліково-аналітичних спеціалістів) та базується на загальній теорії обліку, яка:

– є базою професійної мови бізнесу, незалежно від виду діяльності, його розміру та географії здійснення.

– є методом доказу та аргументації, що само по собі є вагомим чинником в організації діяльності торговельного підприємства.

– розглядається як методика доказування того, що облікова інформація є пріоритетною і слугує найкращим методом доказу подій та явищ, що відбуваються у бізнес-процесах організацій [327]).

Становлення наукового базису концепції формування стратегічно орієнтованої інтегрованої системи обліково-аналітичного забезпечення управління економічною активністю торговельних підприємств завершує обґрунтування базових підходів, дотримання яких дозволить аргументовано впливати на інтерпретацію та розвиток теоретичних засад обліково-аналітичних категорій, також формувати і відображати обліково-аналітичні дані у різних видах обліку та звітності у потрібних аналітичних розрізах. Впоратися з розв'язанням цих проблемних завдань на практиці здатні системно-структурований, ситуаційний, функціональний, процесний, адаптивний, функціональний, інжиніринговий, ціннісно-орієнтований, інформаційний підходи та наукові підходи, сформульовані Радою із розробки стандартів бухгалтерського обліку (FASB), а саме – податковий, правовий, етичний, економічний, поведінковий, структурний (табл. 1.3).

Об'єктом інтегрованої системи обліково-аналітичного забезпечення управління економічною активністю підприємств торгівлі нами визначено процес збору, реєстрації, узагальнення та трансформації даних про потенціал її формування і розвитку, що генеруються в процесі обліку, аналізу і контролінгу.

Відповідно предметом подібної системи є – теоретико-методологічні, методичні та практичні аспекти процесу формування обліково-аналітичної інформації щодо потенціалу та розвитку економічної активності торговельних підприємств, а її суб'єктом – користувачі обліково-аналітичної інформації, якими виступають адміністративні працівники підприємства, внутрішній персонал, що залучається до процесу управління економічною активністю торговельного підприємства, а також зовнішні користувачі інформації.

Таблиця 1.3

Підходи до формування інтегрованої системи обліково-аналітичного забезпечення управління економічною активністю торговельних підприємств

№ з/п	Базовий підхід	Характеристика підходу
1	2	3
1	Базові підходи	
1.	Системно-структурований	полягає у представленні обліково-аналітичного забезпечення управління економічною активністю торговельного підприємства як цілісної системи, що інтегрує множину елементів обліку, аналізу і контролінгу у всій сукупності відношень і зв'язків між ними, які взаємодіють ерез єдині інформаційні потоки в процесі формування та обміну обліково-економічної інформації для забезпечення обґрунтованості та ефективності прийняття управлінських рішень
2.	Ситуаційний	передбачає концентрацію уваги на взаємодії економічної діяльності та економічної активності торговельного підприємства із зовнішнім середовищем (як безпосереднього прямого, так і опосередкованого впливу)
3.	Функціональний	орієнтує функціональні підсистеми (облік, Аналіз, контролінг) на виконання певних, закріплених за ними функцій і через їх інтеграцію забезпечує можливість орієнтації на формування єдиного контенту обліково-аналітичних даних щодо потенціалу формування і рівня економічної активності підприємства
4.	Синергетичний	спрямовує процес формування обліково-аналітичної інформації у русло еволюційного розвитку й уможливорює самоорганізацію вмотивованості управлінського персоналу як суб'єкта її створення та використання під час виконання певних управлінських дій
5.	Адаптивний	передбачає гнучке реагування на зміну інформаційних запитів управлінського персоналу через цілеспрямоване формування (адаптацію) процедур збору, узагальнення, зберігання та передачі обліково-аналітичної інформації щодо економічної активності торговельного підприємства та удосконалення механізмів їх супроводу (метод обробки, етапи, рівень адаптації тощо)
6.	Ціннісно-орієнтований	визначає зростання цінності та ринкової вартості торговельного підприємства для стейкхолдерів (внутрішніх та зовнішніх) шляхом реалізації потенціалу економічної активності і переваг, пов'язаних з якісним інформаційним супроводом її управління
7.	Процесний	полягає у зборі, підготовці, реєстрації та зведенні обліково-аналітичної інформації незалежно від типу застосованих облікових систем для здійснення глибокого аналізу потенціалу формування та рівня розвитку економічної активності
8.	Інжиніринговий	передбачає створення та забезпечення оптимального функціонування і розвитку обліково-аналітичної системи торговельного підприємства через удосконалення облікових, аналітичних та контролінгових технологій її облікових,

Продовження таблиці 1.3

1	2	3
9.	Інформаційний	полягає у безперервному цілеспрямованому формуванні інформаційних потоків обліково-аналітичних даних, що утворюються під час здійснення господарських операцій на торговельному підприємстві, і адаптуються під вимоги аналізу, планування та прийняття управлінських рішень
2	Наукові підходи, сформульовані FASB	
10.	Податковий	полягає у трансформації облікових даних бухгалтерського обліку в облікові дані, що відповідають податковому законодавству України. Податковий підхід має значний вплив на практику обліково-аналітичної роботи, що пояснюється необхідністю регламентації норм обліково-аналітичних засад управління торговельного підприємства
11.	Правовий	базується на національних стандартах бухгалтерського обліку, які визначають порядок здійснення облікових операцій та визначають правила формування фінансових результатів відповідно до нормативно-правового забезпечення, що дає можливість аналізу правових аспектів діяльності торговельного підприємства та здійснення основних господарських операцій
12.	Етичний	дозволяє знайти відповіді на ключові запитання, що пов'язані із істинністю, правдивістю інформації, виділенням найбільш важливих елементів обліково-аналітичних процедур, визнання фактів господарських процесів як інформаційного джерела формування обліково-аналітичного забезпечення
13.	Економічний	дозволяє інтерпретувати дані відповідно до макроекономічних чинників, внутрішньо-фірмових чинників та соціально-орієнтованої позиції підприємства, і передбачає, що усі результати діяльності торговельного підприємства підлягають точному вимірюванню для того, щоб сформулювати та презентувати зібрану інформацію зацікавленим особам
14.	Поведінковий	будується на психологічно-соціальних аспектах, що виражаються в ефекті впливу фінансово-облікової звітності на адміністрацію підприємства торгівлі і дозволяє оцінити не тільки економічний, але і психологічний та соціальний аспект обліково-аналітичного забезпечення
15.	Структурний	фокусується на структуруванні обліково-аналітичних даних, що характеризують процеси реєстрації та узагальнення інформації про операції, які здійснюються в межах торговельного підприємства, та, безпосередньо, самої системи обліково-аналітичного забезпечення

Джерело: розроблено автором на основі [327; 471]

За мету інтегрованої системи обліково-аналітичного забезпечення стратегічного типу визначено процес формування та своєчасної передачі релевантної обліково-аналітичної інформації для забезпечення якісного інформаційного супроводу прийняття і контролю виконання на різних рівнях (оперативний, тактичний, стратегічний) управлінських рішень щодо потенціалу формування і

підвищення рівня економічної активності підприємств торгівлі в умовах змін бізнес-середовища та інформаційних запитів управлінського персоналу.

В якості основних завдань системи обліково-аналітичного забезпечення управління економічною активністю підприємств торгівлі визначено:

- забезпечення якісної інформаційної підтримки прийняття управлінських рішень щодо потенціалу формування і рівня економічної активності підприємства на всіх етапах управлінського процесу;

- акумуляція в обліковій системі підприємства первинних, проміжних та звітних даних за всіма операціями, пов'язаними з потенціалом формування його економічної активності, і формування реляційних баз даних зовнішнього і внутрішнього бізнес-середовища у потрібних для управління аналітичних розрізах;

- аналіз потенціалу формування та рівня економічної активності торговельного підприємства в цілому і у розрізі її функціональних складових;

- контроль якості обліково-аналітичної інформації та її корисності для вирішення тактичних і стратегічних завдань управління економічною активністю підприємств торгівлі;

- корегування управлінських рішень для усунення виявлених недоліків та освоєння резервів підвищення економічної активності і потенціалу її формування та ефективності попередніх рішень;

- обґрунтування пріоритетних напрямів підвищення економічної активності в контексті забезпечення сталого економічного розвитку підприємства.

Задля забезпечення ефективності реалізації завдань інтегрованої системи обліково-аналітичного забезпечення управління економічною активністю підприємств торгівлі їх доцільно ідентифікувати у розрізі функціональних складових економічної активності.

Як і будь-яка система інтегрована система обліково-аналітичного забезпечення управління економічною активністю стратегічного типу для забезпечення ефективності її функціонування і подальшого розвитку має бути підпорядкована певним принципам формування. Ці принципи встановлюють для суб'єктів обліково-аналітичного і управлінського процесів правила

дій і поведінки, сприяють їх узгодженню, координуванню і регулюванню задля підвищення ефективності облікових, аналітичних, контролінгових і управлінських процедур, що в комплексі підвищують якість інформаційного супроводу прийняття і реалізації управлінських рішень в сфері економічної активності. Імплементуючі власні ідеї попередніх досліджень в сфері обліково-аналітичного забезпечення управління торговельними підприємствами у фінансовій та інвестиційній сферах [207; 515], до пакету принципів формування стратегічно орієнтованої інтегрованої системи обліково-аналітичного забезпечення управління економічною активністю підприємств торгівлі включені принципи цільової спрямованості системності, своєчасності, гнучкості, безперервності, координації, єдності, оптимальності, релевантності та надійності, науковості, оперативності та дієвості (рис. 1.34).

Побудована відповідно визначених принципів система обліково-аналітичного забезпечення управління економічною активністю, яка

призначена для генерування обліково-аналітичної інформації щодо економічної активності та узгодження її руху між різними підрозділами торговельного підприємства, в єдиній системі інформаційного забезпечення управління призначена:

- своєчасно формувати необхідну інформацію у достатньому обсязі та відповідно до потреб її замовників;
- здійснювати обробку облікових та звітних даних із застосуванням новітніх інформаційних технологій обробки даних і методів методів та моделей аналізу і контролінгу;
- формувати індикатори стану бізнес-процесів, контроль та моніторинг за якими дасть можливість забезпечити підвищення рівня економічної активності торговельного підприємства і потенціалу його формування.

З огляду на це в якості основних її функцій визначено інформаційну, облікову, аналітичну, контролінгову та корегуючу. Реалізація цих функцій забезпечується інтеграцією функцій відповідних складових інтегрованої системи обліково-аналітичного забезпечення управління економічною активністю підприємств торгівлі стратегічного типу, а саме – обліку, аналізу та контролінгу, які є самостійними цілісними системами, орієнтованими на задоволення інформаційних запитів користувачів інформації під

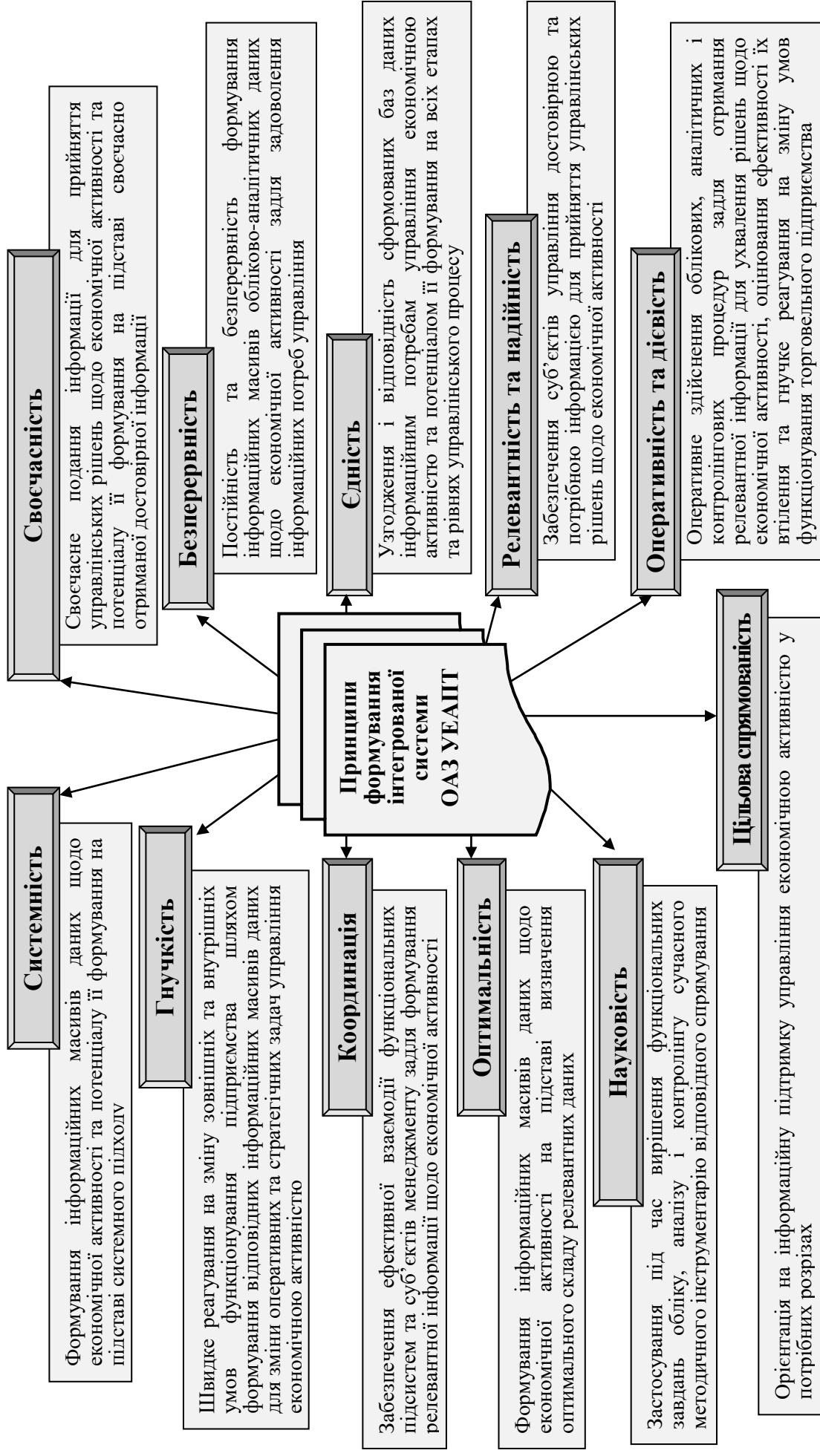


Рис. 1.34. Профіль принципів формування інтегрованої системи обліково-аналітичного забезпечення управління економічною активністю підприємств торгівлі (ОАЗ УЕАІПТ)

Джерело: розроблено автором на основі [207]

час розробки оперативних, тактичних і стратегічних рішень на всіх рівнях управління, і характеризуються притаманними їм управлінськими процедурами, методиками, технологіями та технічним супроводом (рис. 1.35). Більш докладна їх характеристика наводиться у відповідних розділах дисертаційної роботи.



Рис. 1.35. Профіль функціональних складових інтегрованої системи обліково-аналітичного забезпечення управління економічною активністю підприємств торгівлі

Джерело: розроблено автором

Основним функціональним призначенням складових стратегічно орієнтованої системи обліково-аналітичного забезпечення управління економічною активністю торговельних підприємств є:

– облікової системи – розроблення внутрішніх регламентів облікового процесу та облікових процедур за видами обліку (управлінський, фінансовий, стратегічний), забезпечення

ефективності облікового процесу (виявлення, вимірювання, фіксація, реєстрація, узагальнення, накопичення, зберігання) за всіма операціями, пов'язаними із формуванням та використанням потенціалу економічної активності підприємства, складання управлінської та фінансової звітності;

– аналітичної системи – підготовка даних для аналізу, їх аналітична обробка та узагальнення результатів аналізу стану та структури потенціалу формування та рівня економічної активності підприємства в цілому і у розрізі функціональних складових економічної діяльності у ретроспективному і перспективному розрізах, їх інтерпретація, формування пропозицій для управління;

– контролінгової системи – підготовка, контрольна обробка та формування висновків стосовно достовірності обліково-аналітичної інформації та її використання в управлінні економічною активністю підприємства торгівлі, забезпечення постійного контролю і моніторингу реалізації прийнятих управлінських рішень в сфері забезпечення економічної активності і розвитку, ідентифікація ризиків та можливості усунення наслідків їх негативних впливів, оцінювальні та корегувальні заходи, що здійснюються за результатами виявлення ризиків, критичних подій, неефективного використання потенціалу економічної активності тощо.

Інтеграція функцій облікової, аналітичної та контролінгової систем в єдиному контурі інтегрованої обліково-аналітичної системи відбувається в процесі їх функціонування, і через синергію формування, оптимізацію та інтенсифікацію руху інформаційних потоків всередині кожної з них, і, відповідно, між ними, формує її емерджентність. Завдяки наявності таких взаємних зв'язків між складовими інтегрованої системи обліково-аналітичного забезпечення відбувається збагачення інструментів інтеграції інформації, необхідної у процесі прийняття стратегічних управлінських рішень, для підвищення їх ефективності та можливості впливати на напрями розвитку торговельного підприємства із можливістю передбачення майбутніх ризиків.

Сформований науковий і теоретико-методологічний базис концепції формування стратегічно орієнтованої інтегральної системи обліково-аналітичного забезпечення управління економічною активністю визначає практичний характер її реалізації, і потребує відповідної конкретизації прикладного базису

концепції задля забезпечення її імплементації у господарську діяльність підприємств торгівлі і реалізації у вигляді організаційно-функціональної моделі обліково-аналітичного забезпечення в управлінській інформаційній системі торговельного підприємства. Слід зазначити, що процедура імплементації концепції є досить складною та багатоетапною. Вона вимагає конструкції чітких логічних рішень щодо способів реалізації головного концепту відносно процесів формування обліково-аналітичної інформації, моделювання архітектури, обґрунтованого вибору інформаційних систем технічної підтримки імплементації концепції та розроблення механізмів її реалізації, що включають методи, прийоми, засоби, інструменти, важелі, ресурсне та нормативно-правове забезпечення тощо.

Логіка і способи практичної реалізації концепту формування єдиного інформаційного простору управління економічною активністю підприємств торгівлі ґрунтуються на викладеному раніше логіко-структурному контенті технології формування обліково-аналітичної інформації, практична реалізація якої забезпечується логічною взаємодією складових систем обліку, аналізу і контролінгу в процесі верифікації концепції, і здійснюється через:

- оптимізацію руху інформаційних потоків в системі обліково-аналітичного забезпечення з метою налагодження ефективної інформаційно-комунікаційної взаємодії на всіх етапах і рівнях управління (оперативний, тактичний, стратегічний);

- удосконалення методології обліку, аналізу і контролінгу з метою формування релевантної обліково-аналітичної інформації, що відповідає інформаційним запитам управління економічною активністю;

- застосування бухгалтерського інжинірингу як інноваційної технології формування облікової інформації, і подальшого її використання в аналітичному і контрольному-моніторинговому процесах, що в комплексі дозволить посилити інформаційну підтримку процесу формування, розробки, реалізації і контролю стратегії економічної активності підприємства;

- використання автоматизованих систем обліково-аналітичного забезпечення, що дозволяє розробити або удосконалити існуючу технологію накопичення, збору та обробки даних на всіх стадіях їх формування та за всіма складовими

економічної активності торговельного підприємства у розрізі елементів, що її визначають. Слід зазначити, що для більшої дієвості такі системи мають розроблятися індивідуально під потреби конкретного торговельного підприємства.

За результатами дослідження [438] та діючої обліково-аналітичної практики сукупності підприємств торгівлі встановлено, що в своєму арсеналі вони використовують сучасні інформаційні технології обробки даних, найбільш розповсюдженою з поміж яких для проведення синтетичного та нескладного аналітичного обліку, формування бухгалтерських проводок, головної книги, оборотної та інших відомостей, первинних документів, є міні-бухгалтерії. Більшість сучасних підприємств, які працюють в торгівлі, користуються програмами «Парус-Бухгалтерія 7.11», які відрізняються від міні-бухгалтерії тим, що застосовуються для проведення складнішого аналітичного обліку, і дозволяють здійснити більш широку автоматизацію обліку (як інвентарного, так й кількісно-сумового). В основі даної інформаційної технології – записи, що відображають інтегровану в усі розділи обліку інформацію, а облікові функції реалізуються завдяки складним та спеціалізованим процедурам, які застосовуються для оброблення проводок. Не дивлячись на простоту та зручність використання інтерфейсу міні-бухгалтерії та інтегрованої системи бухгалтерського обліку, не можна говорити про їх високу ефективність при організації бухгалтерського обліку на підприємстві. Вони не здатні в повному обсязі забезпечити широке використання бухгалтерської інформації та бухгалтерського обліку, який є підсистемою, що пов'язує між собою завдання та комплекси управління. У зв'язку з цим виникає необхідність використання інформаційних технологій, які б допомогли формувати цілісні інформаційні системи та налагодити взаємозв'язки між усіма комплексами та завданнями систем управління сучасним підприємством.

В якості таких для ефективної організації обліку, на думку [438], є:

– програмні інструментальні системи, в основі яких – загальна модель бухгалтерського обліку. Їх використання дозволяє самостійно створити систему, за допомогою якої можна швидко та ефективно обробляти облікові дані. Даний тип інформаційних технологій є досить складним. Їх використання вимагає від

користувачів спеціальних знань та навичок з програмування, якими більшість із них не володіє;

– системи, які виготовляються під замовлення та являють собою комплексні програмні засоби. Вони розробляються відповідно до вимог користувача та включають в себе автоматизовані робочі місця й інструментальні засоби. Слід зазначити, що вони є досить зручними та зрозумілими у використанні. Натомість їх розробка та впровадження на підприємстві вимагає значних грошових ресурсів. Це пов'язано з унікальністю даних продуктів. У зв'язку з високою вартістю вони не по кишені багатьом торговельним підприємствам;

– корпоративні інформаційні системи, за допомогою яких підсистема обліку може отримувати дані із загальної інформаційної системи підприємства. Інформація, яка надходить з усіх підрозділів підприємства, узагальнюється і забезпечується її зберігання у розрізі безпосередніх місць проведення операцій та створення первинних документів в електронному форматі. Даний продукт позбавляє облікову систему від необхідності первинного введення бухгалтерських документів, які надсилаються на обробку. Завдяки цьому до роботи залучається мінімальна кількість робочого персоналу. Також забезпечується своєчасне отримання інформації, що дозволяє приймати ефективні управлінські рішення.

Серед визначених типів інформаційних технологій найбільш ефективними є корпоративні інформаційні системи. Їх використання актуальне для роздрібних підприємств, які завдяки широкому програмному різноманіттю, можуть обрати найбільш вигідний та оптимальний продукт за ціною, функціональністю, надійністю та зручністю у використанні. Торговельне підприємство визначає критерії їх вибору в залежності від особливостей своєї діяльності, фінансових можливостей та побажань.

На сьогодні розробкою корпоративних інформаційних систем займається велика кількість вітчизняних та зарубіжних груп. Серед продуктів західних країн необхідно відзначити: Baan ERP, OracleApplication Axapta 4.0, SyteLine, mySAPBusinessSuite, Maconomy, MFG/PRO, Microsoft Dynamics AX/NAV, iScala, Oracle E-BusinessSuite тощо. Користувачі відмічають їх високу надійність. Програмні збої, помилки та несанкціонований доступ зводиться до нуля. Також ці програмні продукти проходять кваліфіковане сервісне обслуговування. Вони оновлюються автоматично через

мережу Інтернет. Однак для встановлення цих корпоративних систем необхідна велика кількість додаткових засобів управління. Також треба бути готовому до значних витрат, які потрібні як для впровадження, так і для обслуговування систем. Крім того, деякі програмні продукти складно адаптувати до вітчизняного законодавства.

На основі визначених інструментів, способів реалізації концепту формування стратегічно орієнтованої системи обліково-аналітичного забезпечення управління економічною активністю підприємств торгівлі, та розуміння її логічної структури здійснюється безпосередньо моделювання архітектури такої системи. Останнє визначається її складовими системами (облік, аналіз, контролінг) і необхідністю їх удосконалення та узгодження задля підвищення рівня інформаційного забезпечення управління.

На рис.1.36 представлено можливу типову архітектуру стратегічно орієнтованої інтегрованої системи обліково-аналітичного забезпечення управління економічною активністю підприємств торгівлі, що займаються реалізацією товарів через стаціонарні магазини та мережу Інтернет, тобто електронною комерцією (e-commerce), та, відповідно, застосовують сучасні інформаційні технології обробки і передачі даних за здійсненими торговими та фінансовими транзакціями.

Слід зазначити, що наразі в своїй діяльності торговельні підприємства, що здійснюють реалізацію товарів через мережу Інтернет, широко використовують можливості технологій CMS (Content Management System) для ідентифікації індикаторів комерційної активності. Проте повного охоплення всіх видів економічної активності дані технології не забезпечують, тому для організації господарських процесів невеликих підприємств з однотипними торговельними операціями можливе розроблення індивідуальних систем цифровізації та створення єдиного інформаційного поля для прийняття управлінських рішень тактичного та стратегічного характеру, а для великих підприємств – доцільне використання готових універсальних CMS для торгівлі, які слід відповідним чином налаштовувати для отримання управлінської інформації щодо активності за різними функціональними напрямками економічної діяльності у потрібних аналітичних розрізах.

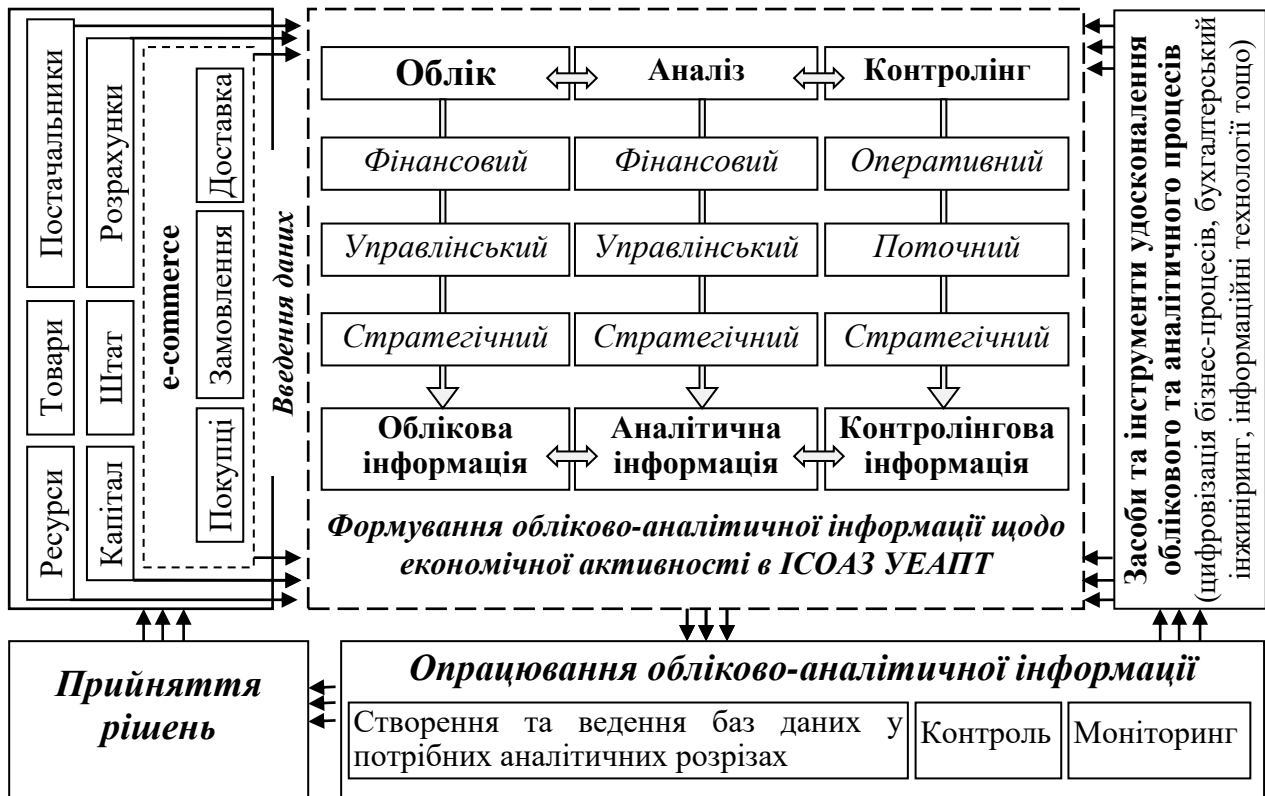


Рис. 1.36. Архітектурна модель формування стратегічно орієнтованої інтегрованої системи обліково-аналітичного забезпечення управління економічною активністю підприємств торгівлі

Джерело: розроблено автором

При цьому слід враховувати той факт, що основною відмінністю он-лайн торгівлі від традиційних методів збуту є орієнтація на клієнта, тому база даних має містити інформацію не лише про товарні запаси, постачальників, штат, основні засоби і нематеріальні активи, дебіторську заборгованість, фінансові інвестиції і грошові кошти, власний капітал та зобов'язання довгострокового та короткострокового характеру, але й про клієнтів, їх покупки, адреси доставки та дисконтні знижки для постійних клієнтів, ділових партнерів підприємства та контрагентів тощо. Наразі, для підприємств традиційної форми збуту накопичувати дані про покупців необов'язково, хоча з розвитком конкурентного ринку така інформація дозволила б збільшувати обсяги індивідуальних продаж.

Розроблена архітектурна модель, на відміну від існуючих, в єдиному контурі управлінської інформаційної системи через синергію взаємозв'язків цілісних функціональних систем обліку,

аналізу та контролінгу об'єднує процеси введення даних, їх опрацювання і передачі зацікавленим особам, що в комплексі забезпечує формування необхідної обліково-аналітичної інформації для прийняття рішень і реалізацію концепту формування єдиного інформаційного простору управління економічною активністю торговельних підприємств. Дану архітектурну модель пропонуємо використовувати при створенні систем обліково-аналітичного забезпечення подібного типу на будь-якому торговельному підприємстві.

Необхідними передумовами для імплементації ідей запропонованої архітектурної моделі є:

- наявність інформаційних систем і технологій обробки даних в процесі обліку, аналізу і контролінгу;

- можливість інтеграції існуючих обліково-аналітичних і контрольних процесів в єдиному контурі управлінської інформаційної системи торговельного підприємства;

- розробка ефективної облікової політики щодо ведення основних господарських операцій за результатами економічної діяльності торговельного підприємства, зокрема в частині товарного забезпечення, основних і нематеріальних активів, власного капіталу і зобов'язань, інвестицій, інновацій, розрахунків з персоналом, дебіторами і кредиторами тощо);

- застосування новітнього методичного інструментарію оцінки економічної активності торговельного підприємства та потенціалу його формування в цілому і за окремими функціональними напрямками, та його верифікація під час реалізації розрахунково-аналітичних процедур із залученням інформаційно-аналітичних технологій;

- контроль за веденням обліку та аналізу економічної активності підприємств торгівлі, перевірка правильності формування документації, контроль за обсягами реалізації товарів, ефективності цінової та асортиментної політики;

- ефективна співпраця з контрагентами, зокрема фінансово-кредитними установами, дебіторами та кредиторами, укладання вигідних договорів на обслуговування і постачання, що, відповідно, дозволять створити гарну кредитну історію і сформувати асортимент товарів та скласти план реалізації відповідно до укладених контрактів тощо.

Поряд із визначеними для прикладної реалізації концепту

створення єдиного інформаційного простору управління економічною активністю торговельного підприємства особливо важливим є механізм його імплементації, який регулює процес верифікації запропонованої архітектурної моделі інтегрованої системи обліково-аналітичного забезпечення стратегічного типу і забезпечує реалізацію тактичних і стратегічних цілей розвитку економічної активності.

Злагожденість і дієвість цього механізму визначається обраною технологією цифровізації економічної діяльності торговельного підприємства та обліково-аналітичного і контролінгового процесів, що дозволяє інтегрувати і оптимізувати інформаційні потоки під час розв'язання функціональних завдань обліку, аналізу і контролінгу та забезпечує формування в режимі реального часу інформаційних масивів необхідних для управління економічною активністю обліково-аналітичних даних, а також системами його забезпечення, інструментами і важелями управлінського впливу, що в єдиному комплексі забезпечують можливість ефективної інфокомунікаційної взаємодії об'єкта і суб'єкта обліково-аналітичного забезпечення на всіх рівнях управління.

Реалізація цього механізму полягає у забезпеченні передумов функціонування стратегічно орієнтованої інтегрованої обліково-аналітичної системи через опрацювання нормативно-правової бази, на основі якої формується облікова політика, регламенти і стандарти аналізу та контролінгу. Після цього шляхом бухгалтерського інжинірингу будується ключова концепція бухгалтерського обліку, що базується на стандартизованих операціях, які дозволяють здійснити їх шаблонізацію та автоматизувати обліково-аналітичні процеси. Також обґрунтовуються методичні та організаційні положення для реалізації розрахунково-аналітичних та контролінгових процедур, та технології їх реалізації. Результатом їх виконання є обліково-аналітична інформація, яка використовується для прийняття управлінських рішень і контролю їх виконання з метою своєчасного виявлення причин і усунення негативних наслідків зміни економічної активності торговельного підприємства (в цілому і у розрізі функціональних складових).

Розроблена функціональна модель механізму формування інтегрованої системи обліково-аналітичного забезпечення

управління економічною активністю підприємств торгівлі стратегічного типу, що представлена на рис.1.37, логічно доводить, що за наявності відповідного методичного інструментарію, засобів управлінського впливу, систем забезпечення та відповідних технологій здійснюється збір даних на всіма видами економічної активності, їх накопичення, опрацювання засобами автоматизації, із подальшим їх аналізуванням та відображенням у формі звітів, що дозволяє здійснювати контроль за конкретними об'єктами обліку та аналізу, а також проводити загальний моніторинг. За результатами опрацювання інформації приймаються управлінські рішення.



Рис. 1.37. Функціональна модель механізму формування інтегрованої системи обліково-аналітичного забезпечення управління економічною активністю підприємств торгівлі стратегічного типу

Джерело: розроблено автором

Представлена модель репрезентує проекцію втілення загальних теоретико-методологічних положень та систем їх забезпечення в практичну діяльність торговельних підприємств під час формування стратегічно орієнтованої інтегрованої системи обліково-аналітичного забезпечення управління їх економічною активністю, і дозволяє забезпечити верифікацію концепту з її створення. Визначені та викладені вище складові наукового, теоретико-методологічного і практичного базису формування стратегічно орієнтованої системи обліково-аналітичного забезпечення управління економічною активністю являють собою її концептуальне підґрунтя, і дозволяють розробити відповідну модель концепції створення такої системи на торговельному підприємстві (рис. 1.38).

Представлена концепція формування обліково-аналітичного забезпечення управління економічною активністю підприємств торгівлі презентує важливість єдності наукового, теоретико-методологічного і практичного базисів створення в управлінській інформаційній системі стратегічно орієнтованої інтегрованої системи обліково-аналітичного забезпечення, і визначає доцільність її побудови виходячи з:

- інформаційних запитів користувачів з урахуванням особливостей діяльності підприємств торгівлі в сучасних умовах господарювання (традиційні формати реалізації товарів; реалізація товарів через мережу інтернет), які визначатимуть індивідуальний характер інформаційних потоків в підсистемах обліку, аналізу і контролінгу, і, власне, в самій системі обліково-аналітичного забезпечення, що необхідно враховувати при удосконаленні методичних підходів для розбудови систем облікового, аналітичного та контролінгового забезпечення, а також прийняття оперативних, тактичних і стратегічних рішень й контролю їх виконання;

- необхідності урахування впливу філософських (діяльності, активності, управління, інформації, відображення, пізнання, розвитку) і галузевих (обліку та звітності, аналізу, контролінгу) теорій та наявності якісного нормативно-правового, організаційного, методичного і технічного супроводу процесу її формування та розвитку;

- доцільності інтеграції в єдиному інформаційному контурі стратегічного управління економічною активністю облікової,



Рис. 1.48. Концепція формування обліково-аналітичного забезпечення управління економічною активністю підприємств торгівлі

Джерело: розроблено автором

аналітичної та контролінгової компонент, що через об'єднання методів та технологій обліку, аналізу, контролю і моніторингу, сучасних інформаційних систем та механізму бухгалтерського інжинірингу дозволить забезпечити генерування, акумуляцію і передачу в режимі реального часу релевантної інформації для прийняття рішень з досягнення цільових параметрів розвитку економічної активності.

На завершення зазначимо, що дотримання зазначених вимог забезпечить формування принципово нової інтегрованої системи обліково-аналітичного забезпечення стратегічного типу, яка дозволить приймати ефективні управлінські рішення щодо економічної активності торговельного підприємства. Імплементация наукового базису та теоретико-методологічних положень її формування (об'єкт, предмет, суб'єкт, принципи, мета, задачі, функції, складові, системи забезпечення) реалізуються через прикладний характер розробленого механізму і забезпечують комплексне вирішення проблем інформаційного супроводу прийняття управлінських рішень щодо економічної активності торговельного підприємства. Підвищення ефективності останніх забезпечується удосконаленням методологічних положень обліку, аналізу і контролінгу економічної активності та потенціалу її формування.

Висновки за розділом 1

Дослідження теоретичних та емпіричних засад формування системи обліково-аналітичного забезпечення управління економічною активністю підприємств торгівлі дозволило зробити наступні висновки:

– обґрунтовано, що питання активності пов'язано із діяльністю, мисленням та поведінкою, виходить за межі суто економічних досліджень і знаходить відображення в системі економічних, психологічних і соціологічних наук. Ґрунтуючись на основних положеннях психології економічної діяльності через призму системного підходу до управління визначено дефініцію «економічна активність підприємства торгівлі» як аналітичну інтерпретацію багатоаспектної економічної категорії, що через сукупність взаємообумовлених і взаємопов'язаних показників ефективності й результативності функціональних напрямів

економічної діяльності торговельного підприємства характеризує стан та інтенсивність змін у часі і просторі його економічної поведінки, яка формується під впливом економічного мислення та вимог адаптації до змін бізнес-середовища й уподобань покупців. У розвиток питання фокусування економічної активності підприємств торгівлі в обліково-аналітичному забезпеченні управління сформовано її компонентний склад у розрізі функціональних напрямів економічної діяльності (комерційна, фінансова, кадрова, інвестиційна, інноваційна, ринкова, управлінська, соціальна, екологічна) та визначено сутність кожного виду активності. Розроблено модель, яка репрезентує архітектоніку фазового простору економічної активності в сучасних умовах, і відображає процес її трансформації на мікрорівні, що забезпечує безпечне функціонування та прогресивний розвиток підприємств торгівлі у просторі та часі;

– доведено, що сфера торгівлі була і залишається однією з найбільш впливових складових формування економічної активності національної економіки. Впродовж останніх років її частка у складі валового внутрішнього продукту України в середньому складає близько 14,0%. Вперше після стрімкого падіння економіки на початку 2020 року та введення адаптивного карантину у вересні 2020 року намітилася позитивна тенденція відновлення економічної активності торговельних підприємств. Її надалі, не дивлячись на турбулентність економіки, прогнозується позитивна тенденція зміни обсягів випуску внутрішньої торгівлі у 2021-2023 роках;

– розроблено концепцію формування інтегрованої системи обліково-аналітичного забезпечення управління економічною активністю підприємств торгівлі, що може бути застосована на всіх підприємствах торговельної сфери, які діють на території України. Сформовано науковий і теоретико-методологічний базис та обґрунтовано логіку і способи прикладної реалізації окресленого концепту через моделювання архітектури, інжинірингові технології, системи забезпечення та механізм функціонування. Відмінною особливістю запропонованої концепції є рекомендації щодо створення в управлінській інформаційній системі стратегічно орієнтованої інтегрованої системи обліково-аналітичного забезпечення, яка формується під впливом філософських та галузевих теорій і набуває ознак емерджентності через інжинірингові технології обліку, аналізу і контролінгу.

РОЗДІЛ 2

МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ АКТИВНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ ТОРГІВЛІ

2.1. Організаційно-методичне підґрунтя формування облікової політики для управління економічною активністю підприємств торгівлі

Економічна активність є індикатором, який відображає ділову репутацію торговельного підприємства у співробітництві зі стейкхолдерами. Виступаючи комплексною характеристикою усіх бізнес-процесів, орієнтованих на забезпечення конкурентоспроможності і сталий розвиток через зростання прибутковості та вартості бізнесу, вона визначається рівнем кваліфікації персоналу, станом, структурою та ефективністю використання економічних ресурсів і капіталу підприємства. Для об'єктивності й достовірності ідентифікації рівня економічної активності підприємства торгівлі важливим є формування відповідного інформаційного підґрунтя в системі бухгалтерського обліку.

Наразі для забезпечення можливості формування інформаційних масивів релевантних даних про економічну активність в обліковій системі торговельного підприємства нагальним є якісне формування облікової політики щодо цього об'єкту. С. Р. Яцишин, розглядаючи роль облікової політики підкреслює, що вона визначає ідеологію економіки підприємства на тривалий період, сприяє посиленню обліково-аналітичних функцій в управлінні підприємством, дає можливість оперативно реагувати на зміни, що відбуваються в процесі діяльності, ефективно пристосовувати виробничу систему до умов зовнішнього середовища, знизити економічний ризик і домогтися успіхів в конкурентній боротьбі [519, с. 171]. Проведений В. Д. Кубік [256] аналіз сутності та ролі облікової політики як моделі системи обліку, контролю та економічного аналізу, а в широкому сенсі – всієї системи управління економікою підприємства – переконує в тому, що обидві ці системи (причому, перша є підсистемою другої) повинні розвиватися, орієнтуючись на цілі керуючої системи для досягнення необхідного стану об'єкта управління (підприємства).

Автор акцентує на тому, що це підкреслює необхідність здійснювати основний акцент при розробці облікової політики на чіткому встановленні стратегічних, поточних та оперативних цілей і завдань розвитку підприємства, а також на вивченні реальних характеристик та особливостей об'єкта управління (особливостей організаційної структури управління, структури виробництва, технологічного процесу, внутрішньовиробничих зв'язків і відносин) і використання отриманих знань для підвищення ефективності управління керованим об'єктом.

Проекція взаємодії систем управління й обліку та впливу на облікову політику керуючої підсистеми і об'єкту управління в площині забезпечення ефективності прийняття рішень в системі управління економічною активністю торговельного підприємства (СУЕАТП) представлена на рис. 2.1.

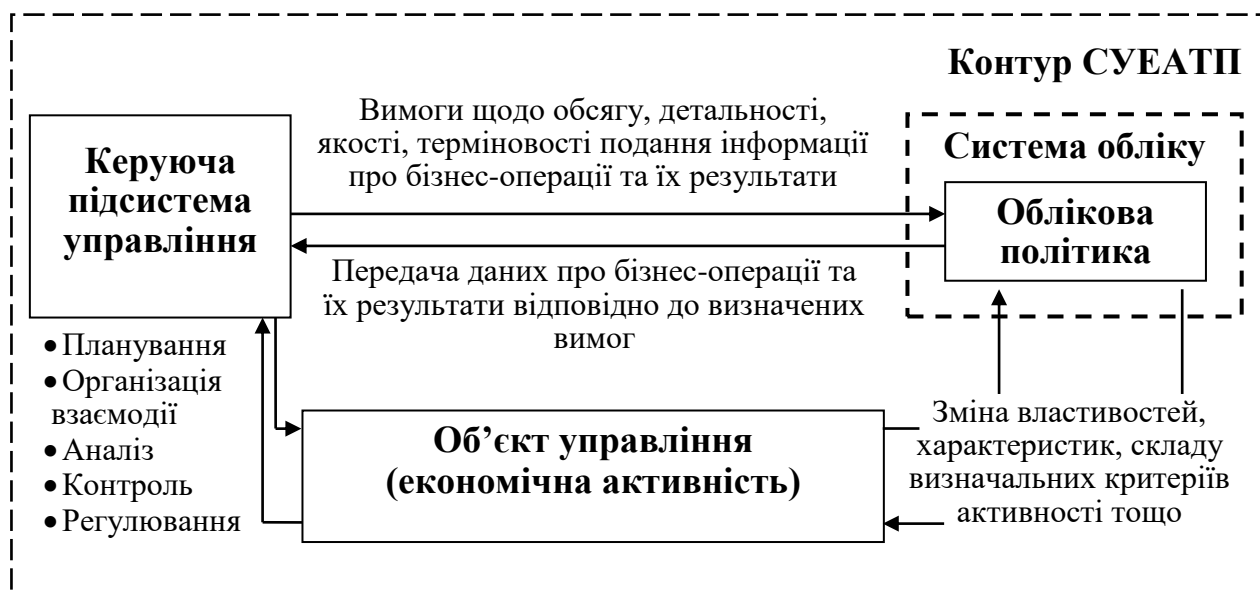


Рис. 2.1. Облікова політика як динамічна інформаційна підсистема в структурі моделі забезпечення економічної активності торговельного підприємства

Джерело: розроблено автором)

Облікова політика, як багатофункціональний інструмент реалізації методу бухгалтерського обліку на окремому підприємстві, за своєю суттю є однією із найбільш складних інформаційних моделей, орієнтованих на формування достовірної інформації для управління економічною активністю. Її формування визначається змінами властивостей та складу визначальних

критеріїв економічної активності і впливами керуючої підсистеми. Через інструмент коригувань відбувається розробка варіантів облікової політики та вибір найбільш оптимального з них, дозволяє підсилити цілеспрямованість управлінського процесу і підвищити ефективність управління економікою підприємства [256].

Облікова політика впливає на результати окремих господарських операцій, процесів і діяльності підприємства у цілому через способи ведення обліку й алгоритми формування показників звітності (фінансової, нефінансової, управлінської, статистичної, податкової тощо), що забезпечує задоволення інформаційних запитів широкого кола користувачів. Тому під час формування облікової політики торговельного підприємства поряд із задоволенням інформаційних запитів системи управління орієнтиром має бути досягнення бажаних (з точки зору розвитку економічної активності) результатів господарювання, що підлягають розкриттю у звітності, й сприяння одержання для прийняття рішень у визначені терміни (чи за потребою) корисної інформації зацікавленими користувачами (внутрішнім і зовнішнім).

Ідентифікація інтересів користувачів облікової інформації у контексті ефективного управління економічною активністю торговельних підприємств, дозволила виявити можливості їх реалізації через механізм формування облікової політики (рис. 2.2). Динамічність розвитку бізнес-моделей підприємств торгівлі й спектру інформаційних запитів користувачів облікової інформації визначає необхідність постійної адаптації облікового процесу до змін бізнес-середовища і, відповідно, потребує вирішення низки методологічних проблем щодо формування облікової політики з огляду на забезпечення якісної інформаційної підтримки управління економічною активністю. Дослідження теоретико-методичних положень та діючої практики формування і виконання облікової політики з позиції задоволеності інформаційних запитів системи управління економічною активністю торговельних підприємств дозволило виявити низку суттєвих проблем теоретичного, методологічного і практичного характеру в цій сфері. Серед них:

– неоднозначність трактування дефініції «облікова політика» у нормативно-правових актах і науковій літературі;

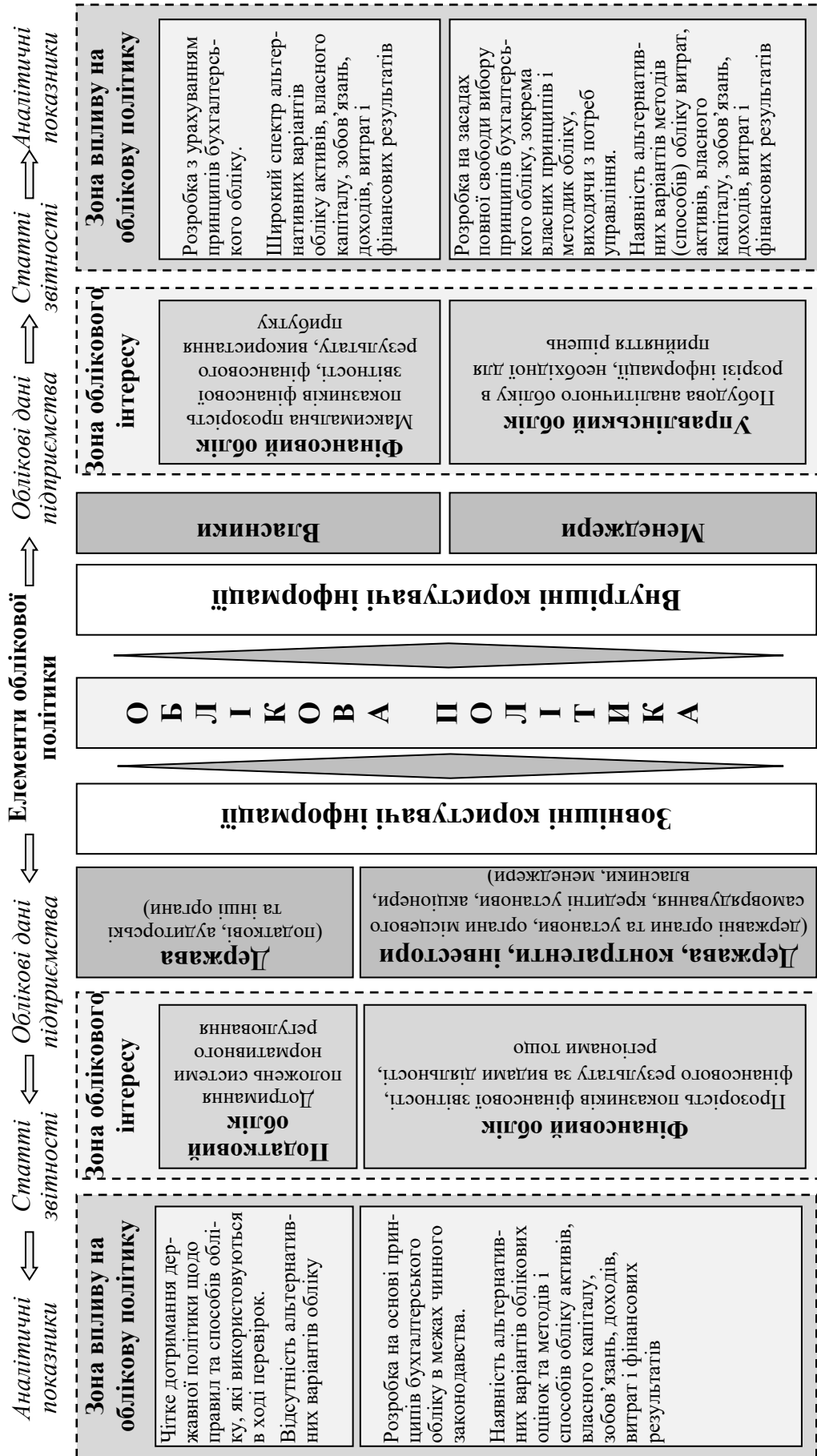


Рис. 2.2. Архітектура формування облікової політики торговельного підприємства через призму інтеграції інформаційних запитів користувачів звітності

Джерело: розроблено автором

– відсутність єдиного нормативного акту, що регулює усебічні питання технології формування, змісту, архітекτονіки та порядку змін облікової політики

– формальний підхід керівництва підприємств до технології формування і виконання нормативних положень облікової політики;

– невпорядкованість питань організації обліку окремих об'єктів під час розробки наказу про облікову політику через брак чіткості його структури та змісту;

– невизначеність формату внутрішньої регламентації облікових процедур і технології процесу розробки облікової політики;

– вибір методів обліку виходячи з простоти їх застосування, а не економічної обґрунтованості, інформаційних потреб і стратегії розвитку підприємства;

– невідповідність фактичних методів ведення обліку обраній обліковій політиці через відсутність регламентації змін останньої;

– ігнорування висвітлення методичних аспектів управлінського обліку.

У якості основних передумов наявності більшості існуючих проблем слід визнати недосконалість законодавчого регулювання питання формування облікової політики суб'єктами торговельної діяльності, брак практичного досвіду роботи за умов динамічних змін бізнес-моделі й бізнес-середовища торговельного підприємства, низький рівень компетентностей менеджменту, неналежний рівень кваліфікації і зацікавленості працівників облікового підрозділу.

З метою удосконалення методологічних засад формування облікової політики, орієнтованої на економічну активність і розвиток підприємства торгівлі, вважаємо за доцільне:

– обґрунтувати авторську точку зору щодо визначення облікової політики як стрижневого системоутворюючого елемента процесу досягнення бажаного рівня економічної активності й розвитку;

– ідентифікувати рівні реалізації облікової політики і визначити суб'єкти її формування;

– визначити мету й завдання облікової політики;

– розробити технологію формування облікової політики та рекомендації щодо внутрішньої регламентації структурування її елементів.

Міжнародні стандарти фінансового обліку оперують терміном «облікові політики» і визначають їх досить загально: «облікові політики – конкретні принципи, основи, домовленості, правила та практика, застосовані суб'єктом господарювання при складанні та поданні фінансової звітності» [321]. Таке трактування, на нашу думку, не відображає всю складність процесу посилення доречності та достовірності фінансової звітності суб'єкта господарювання, проте визначає важливість проголошення суб'єктами господарювання базових принципів, методів і процедур обліку певних об'єктів. Зокрема, засвідчує наявність пакету облікових політик, кількість яких відповідає кількості об'єктів обліку, що мають бути відображені й у фінансовій звітності, й інтеграція яких, у свою чергу, формує потенціал фінансової активності підприємства. У той же час, примітним є можливість за МСФЗ розкривати у звітності суттєву інформацію, якщо це не передбачено МСФЗ, та не обов'язково розкривати інформацію, яка передбачена МСФЗ, але є несуттєвою. Такий підхід дозволяє надавати інформацію про усі значні операції та об'єкти майна, відповідно, приймати управлінські рішення зважаючи на істотні данні, які визначатимуть у майбутньому вплив на стан мана та результати діяльності.

В Україні, як і у деяких інших зарубіжних країнах, на законодавчому рівні облікову політику також визначають через сукупність принципів, методів, способів, правил, форм і процедур ведення бухгалтерського обліку, складання та подання фінансової звітності [359; 398; 330; 357; 601; 354; 360; 464; 35; 356; 358).

На відміну від міжнародної практики в Україні облікова політика стосується всіх об'єктів обліку. Тому доволі часто в практичній діяльності підприємств торгівлі методичні питання організації обліку окремих об'єктів наводяться не у повному обсязі або зовсім ігноруються, що призводить до певних непорозумінь і не дозволяє повною мірою забезпечити якісне розкриття потенціалу формування економічної активності у бізнес-просторі.

Неоднозначність інтерпретації змісту терміну «облікова політика» підтверджується також дискурсом з цього питання у науковій літературі (рис. 2.3):

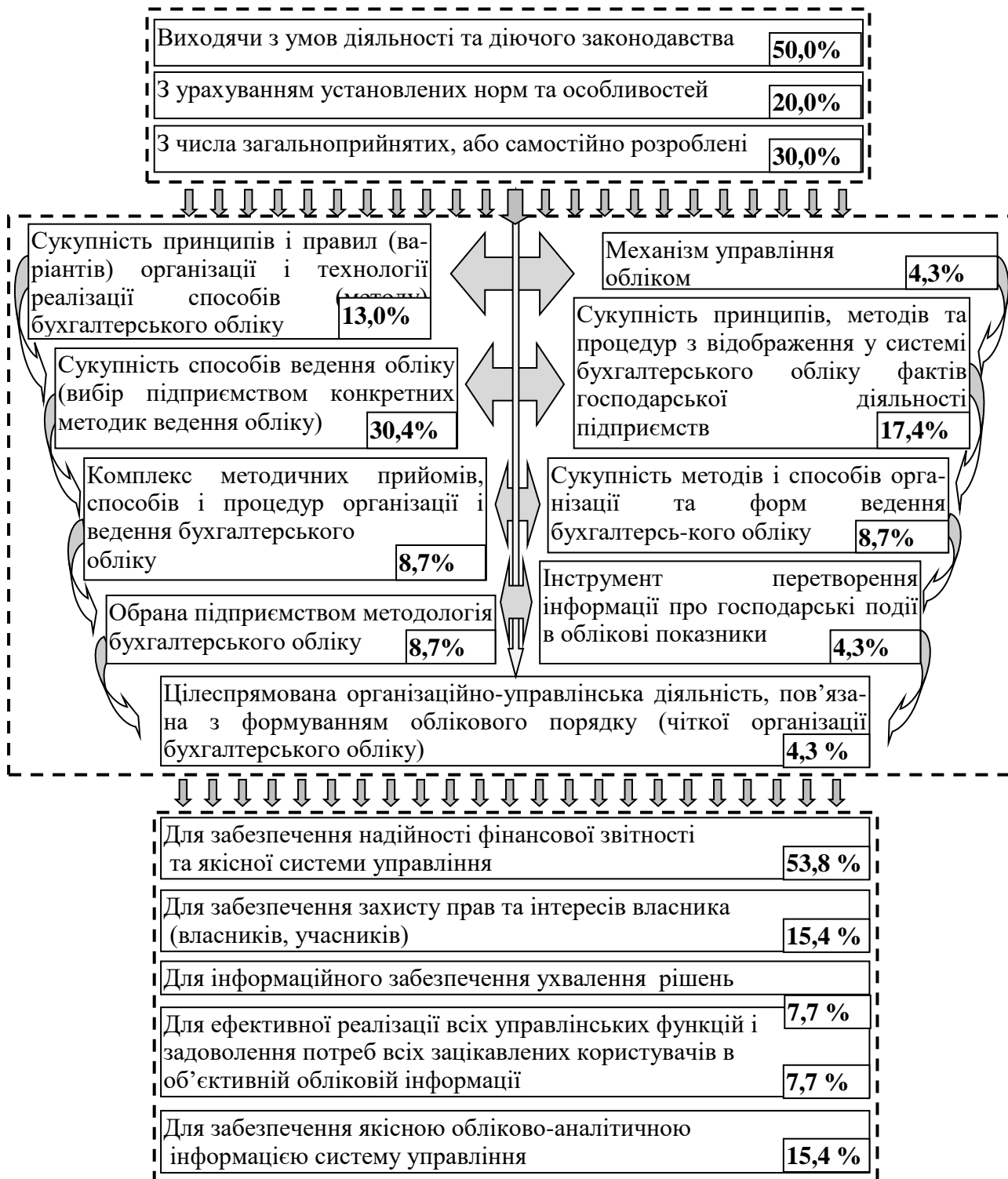


Рис. 2.3. Інфографіка трактування дефініції «облікова політика» науковцями сучасності

Джерело: розроблено автором

– переважна більшість (30,4%) науковців [15; 50; 239; 260; 263; 235; 343] визначають облікову політику через сукупність

способів ведення обліку чи вибір підприємством конкретних методик ведення обліку;

– 17,4% науковців [270; 279; 287; 365] вважають визначальним для розуміння облікової політики та проголошення в наказі про неї сукупності принципів, методів та процедур з відображення у системі бухгалтерського обліку фактів господарської діяльності підприємств;

– 13,0% науковців [3; 301; 431] визначають облікову політику через сукупність принципів і правил (варіантів) організації і технології реалізації способів (методу) бухгалтерського обліку;

– 8,7% науковців, які інтерпретують облікову політику як обрану підприємством методологію бухгалтерського [66; 370], комплекс методичних прийомів, способів і процедур організації і ведення бухгалтерського обліку [36; 497], сукупність методів і способів організації та форм ведення бухгалтерського обліку [239; 488];

– поодинокі науковці, частки яких складають 4,3% визначають облікову політику як механізм управління обліком [391], інструмент перетворення інформації про господарські події в облікові показники [135], цілеспрямовану організаційно-управлінську діяльність, пов'язану з формуванням чіткого облікового порядку (чіткої організації бухгалтерського обліку) [498].

Наведені результати контент-аналізу підходів до трактування сутності дефініції «облікова політика» дозволяють стверджувати, що інтерпретація облікової політики лише через сукупність способів ведення обліку залишає поза увагою принципи і правила, які у обов'язковому порядку мають бути дотриманими під час виконання певних облікових процедур, які спрямовані на збір, обробку та надання необхідної інформації користувачам фінансової звітності, і які, своєю чергою, передбачають застосування певних методів, прийомів і процедур обліку. Тому при визначенні облікової політики як доміанти облікової системи торговельного підприємства має бути врахована подібна ієрархічність категорій облікового процесу (табл. 2.1).

Ґрунтуючись на результатах контент-аналізу підходів до трактування сутності дефініції «облікова політика» та ієрархічності категорій цього терміну через призму інформаційних запитів користувачів облікової інформації запропоновано авторське

Таблиця 2.1

Ієрархія категорій дефініції «облікова політика»

Категорії	Характеристика категорій			
Принципи	Вихідні положення, що визначають зміст, організаційні форми і методи ведення обліку			
	Автономності, безперервної діяльності, періодичності, єдиного грошового вимірника, історичної собівартості, нарахування та відповідності доходів і витрат, повноти висвітлення, обачності, превалювання сутності над формою, постійності			
Правила	Базуються на принципах і розкривають певні аспекти обліку при реалізації його методу			
Метод	Сукупність взаємопов'язаних способів ведення бухгалтерського обліку з метою формування звітності			
	Хронологічне і систематичне спостереження	Вимірювання господарських засобів, процесів	Поточне групування	Підсумкове узагальнення
Прийоми	Сукупність взаємопов'язаних дій, що забезпечують реалізацію способів ведення бухгалтерського обліку певних об'єктів			
	Документування	Оцінка	Рахунки	Баланс
	Інвентаризація	Калькулювання	Подвійний запис	Фінансова звітність
Процедури	Офіційно встановлений чи узвичаєний порядок виконання певних операцій, орієнтованих на реалізацію прийомів обліку			
	Збір, пошук, реєстрація, перевірка інформації	Вимірювання, оцінка, розрахунок	Класифікація, обробка, часткове узагальнення	Повне узагальнення, зберігання інформації

Джерело: розроблено автором на основі [314; 321; 370]

визначення облікової політики як сукупності взаємопов'язаних альтернативних принципів, правил, методів, прийомів і процедур, які ініціюються та втілюються підприємством торгівлі на всіх етапах облікового процесу з метою забезпечення формування достовірної інформації у фінансовій звітності щодо визначення прогнозного потенціалу його економічної активності, підвищення вартості бізнесу та забезпечення сталого розвитку. На відміну від існуючих дане трактування інтегрує методологічні засади та цільову спрямованість ведення обліку, і підпорядковує їх визначеній меті управління, надаючи тим самим емерджентних властивостей обліково-аналітичній системі управління економічною активністю підприємств торгівлі.

Задля інформаційної єдності даних про економічну активність на всіх рівнях її формування (підприємство, галузь (регіон), держава) важливим є забезпечення єдності методології обліку, що реалізується на кожному з них, та відповідної підпорядкованості процесу збору звітної інформації для подальшої обробки та обґрунтування рішень щодо її стимуляції та економічного зростання бізнесу. Зарадити оптимальному поєднанню державного регулювання і власної ініціативи підприємства у питаннях організації та ведення бухгалтерського обліку дозволить облікова політика підприємства розроблена з урахуванням визначених рівнів (табл. 2.2).

Одночасно, обрані методи обліку визначені відповідними регламентами мають зосереджуватися не виключно на правильному представленні фінансових даних звітів, але також повинні висвітлювати такі результати діяльності, які виражають цілі підприємства. На думку окремих дослідників [61; 42] облікова політика, розроблена з урахуванням умов і можливостей діяльності, відповідно до мети діяльності має забезпечити:

- повноту відображення в бухгалтерському обліку і звітності всіх фактів господарської діяльності;
- відображення, у бухгалтерському обліку фактів господарської діяльності виходячи не тільки з їх правової форми, а й з економічного змісту цих фактів і умов господарювання;
- тотожність даних аналітичного обліку оборотам та залишкам по рахунках синтетичного обліку на перше число місяця, а також показників бухгалтерської звітності даним синтетичного та аналітичного обліку;
- раціональне і економне ведення бухгалтерського обліку, виходячи з умов господарської діяльності та розмірів підприємства.

Отже, торговельні підприємства зобов'язані конкретизувати облікові процедури у обліковій політиці, оскільки законодавче регулювання бухгалтерського обліку на державному рівні не може повністю відображати економічні відносини на ринку конкретного суб'єкта. З цього приводу підтримуємо позицію М.С.Пушкаря та М.Т. Щирби, які питання призначення облікової політики розглядають значно ширше і пов'язують їх з користувачами, наголошуючи, що «основне призначення облікової політики полягає у:

Таблиця 2.2

Рівні регламентації формування облікової політики

Рівень	Суб'єкт формування	Компетенції суб'єкта	Нормативно-правове забезпечення обліку	Характеристика елементів нормативно-правового забезпечення обліку
1	2	3	4	5
Міжнародний	Рада Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку, Рада Європейських Співтовариств	3 – розробка стандартів бухгалтерського обліку та звітності; – розробка міжнародних нормативно-правових актів галузі обліку; – регламентація діяльності міжнародних бухгалтерських професійних організацій; – розвиток наукових досліджень з бухгалтерського обліку	Міжнародні стандарти фінансової звітності бухгалтерського обліку [321], зокрема МСБО 8 «Облікові політики, зміни в облікових оцінках та помилки» [322], МСБО 1 «Подання фінансової звітності»; – Директиви ЄС, зокрема Директива 2013/34/ЄС «Про щорічну фінансову звітність, консолідовану фінансову звітність та пов'язаних з ними звітів певних типів компаній» від 26.06.2013 р. [116]	– розкриття облікової політики у примітках до річної звітності; – елементи облікової політики щодо конкретних її об'єктів або господарських операцій; – критерії обрання та змінювання облікових політик і підходів до розкриття інформації про зміни в облікових оцінках, політиках та виправлення помилок; – правила розкриття облікової політики у поясненнях до річного фінансового звіту; – особливості формування та розкриття облікової політики у консолідованій звітності
Державний	Верховна Рада України, Міністерство фінансів України	– визначення положень загальнонаціональної облікової політики; – організація розробки національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку, інших нормативно-правових актів щодо ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності;	– Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [386]; – Національні положення (стандарты) бухгалтерського обліку, зокрема НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [337],	– надання права самостійного формування облікової політики; – регламентація змісту розпорядчого документа про облікову політику, суб'єктів формування, випадки зміни облікової політики підприємства; – визначення причин змін в обліковій політиці;

Макрорівень

Продовження таблиці 2.2

1	2	3	4	5
	<p>– удосконалення організаційних форм і методів бухгалтерського обліку в Україні;</p> <p>– методологічне забезпечення впровадження сучасної технології збору й обробки обліково-економічної інформації;</p> <p>– розроблення рекомендацій щодо вдосконалення системи підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації бухгалтерів</p>	<p>П(С)БО 6 «Виправлення помилок і зміни у фінансових звітах» [337];</p> <p>– Методичні рекомендації щодо облікової політики підприємств; [314];</p> <p>– Лист Міністерства фінансів України «Про облікову політику» [385];</p> <p>– План рахунків бухгалтерського обліку та застосування Інструкція про Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій [374]</p>	<p>– окреслення основних елементів облікової політики, що мають бути зазначені у розпорядчому документі про неї на конкретному підприємстві;</p> <p>– визначення способів висвітлення облікової політики підприємства під час розкриття інформації у фінансовій звітності;</p> <p>– регламентація порядку розкриття інформації у примітках до звітів у випадку зміни облікової політики;</p> <p>– визначення елементів облікової політики за конкретними об'єктами обліку та господарськими операціями;</p> <p>– означення можливих варіантів обліку витрат на підприємстві та періодичність закриття транзитних рахунків</p>	
<p>Мезорівень</p>	<p>Міністерство розвитку економіки, торгівлі сільського господарства України та інші міністерства й відомства</p>	<p>– розробка положень інструкцій з питань бухгалтерського обліку з урахуванням особливостей певної галузі;</p> <p>– розробка галузевих рекомендацій та тлумачень, що регулюють ведення обліку</p>	<p>Методичні рекомендації, Положення, Листи, Накази, Інструкції тощо.</p>	<p>– визначення особливостей облікової політики для торговельних підприємств;</p> <p>– визначення окремих елементів облікової політики щодо нематеріальних активів, запасів і основних засобів тощо.</p>

Закінчення таблиці 2.2

1	2	3	4	5
Мікрорівень	Власник підприємства або уповноважений ним орган	<ul style="list-style-type: none"> – робочий план рахунків бухгалтерського обліку; – форми первинних облікових документів; – порядок проведення інвентаризації активів та зобов'язань; – методи оцінки активів та зобов'язань; Правила документообігу і технологія обробки облікової інформації; – порядок контролю за господарськими операціями; – інші питання регулювання обліку. 	<ul style="list-style-type: none"> – затвержені наказом Міністерства фінансів України методичні рекомендації з бухгалтерського обліку нематеріальних активів, основних засобів і запасів [311; 312; 313] <p>Розпорядчий документ про облікову політику підприємства.</p>	Особливості ведення обліку та складання звітності на конкретному підприємстві

Джерело: розроблено на підставі [227; 260]

1) впорядкуванні облікового процесу та лібералізації системи обліку;

2) формуванні методики обліку майна, капіталу і зобов'язань, фактів господарської діяльності та результатів діяльності підприємства на основі загальноприйнятих принципів та правил;

3) забезпеченні повною, достовірною та неупередженою інформацією менеджменту з метою здійснення ефективного управління фінансово-господарською діяльністю підприємства та визначення стратегії подальшого його розвитку в майбутньому;

4) забезпеченні формування та своєчасного надання інформації різним користувачам, яка міститься у фінансовій звітності;

5) роз'ясненні користувачам внутрішньої і зовнішньої звітності конкретних правил та процедур ведення обліку та складання звітності;

6) наданні обліку плановірності та послідовності;

7) підвищенні ефективності ведення обліку на підприємстві» [391, с. 30-31].

Саме через це за обов'язкову умову ефективного формування облікової політики і виконання нею означених функцій (рис. 2.4.) вважаємо конкретизацію мети її розробки і реалізації завдань, які вона має вирішувати для врегулювання широкого кола проблемних питань щодо процесу ведення обліку (методологічні, організаційні, методичні, технологічні, управлінські).



Рис. 2.4. Функції облікової політики у контексті управління економічною активністю підприємств торгівлі

Джерело: розроблено автором)

Діючі нормативно-правові акти [386; 322] обмежують мету формування облікової політики необхідністю складання і подання фінансової звітності підприємства не акцентуючи увагу на питаннях організації та ведення обліку. Пояснити це можна тим, що достовірність, повнота і об'єктивність, безумовно, можливі лише за умови правильної організації облікового процесу та обраних методик відображення господарських операцій на рахунках обліку, тому цей аспект не конкретизовано.

Сучасні дослідники методологічного базису формування обліково-аналітичної інформації в управлінській інформаційній системі за цільові орієнтири формування облікової політики визначають:

- вибір найкращих методів і процедур ведення бухгалтерського обліку, що сприятимуть достовірному відображенню фінансового стану і результатів діяльності підприємства та підвищенню якості обліково-аналітичного інформаційного забезпечення [287];

- формування методів та принципів обліку для забезпечення складання прозорої та достовірної звітності, яка б відповідала вимогам і нормам законодавства [489];

- складання та подання звітності й формування достовірної та повної облікової інформації для прийняття ефективних управлінських рішень [279];

- забезпечення одержання достовірної інформації про майновий і фінансовий стан підприємства, результати його діяльності, необхідні користувачам фінансової звітності щоб прийняти обґрунтовані рішення [365];

- формування повної, достовірної та неупередженої інформації [491, с.209];

- забезпечення якісною й кількісною обліково-економічною інформацією про основні засади фінансово-господарської діяльності підприємства, яка використовується для складання і подання науково обґрунтованої фінансової звітності [298, с.19].

Як видно, науковці розширюють межі сприйняття законодавчих актів, і мету формування облікової політики здебільшого, пов'язують із забезпеченням одержання достовірної, повної та неупередженої інформації, яка знаходить відображення у фінансовій звітності підприємства. Облікову політику визнають джерелом даних для аналітичної системи в межах якої ці дані

обробляються (шляхом обчислення аналітичних показників, дослідження їх змін, з'ясування причинно-наслідкових взаємозв'язків, їх кількісної оцінки, прогнозування тощо) і перетворюються у масиви релевантної інформації для прийняття управлінських рішень. Досягається це через визначення і розв'язання низки завдань облікової політики. Так, зокрема М.С. Пушкар та М.Т. Щирба [391, с. 32], основними завданнями формування і реалізації облікової політики вважають:

- забезпечення дотримання загальноприйнятих принципів обліку та вимог формування раціональної системи інформаційної бази для менеджерів різних рівнів управління;

- підготовку бази даних для адекватного відображення повної, достовірної та неупередженої інформації про результати діяльності підприємства в інтересах зацікавлених осіб;

- усунення протиріч, які містяться у законодавчих актах та нормативних документах під час ведення фінансового обліку на підприємстві;

- дотримання єдності методик ведення обліку на підприємстві в цілому і його структурних підрозділах;

- створення єдиної методологічної основи обліку для цілей фінансового, управлінського та податкового обліку;

- підвищення ефективності діяльності підприємства через систему встановлених облікових процедур;

- усунення інформаційного розриву між бухгалтерією підприємства і користувачами облікових і звітних даних;

- узгодження даних обліку та показників фінансової звітності для внутрішніх та зовнішніх користувачів.

При визначенні завдань облікової політики Г.П. Машталяр наголошує на їх ідентифікації в частині фінансового (задоволення потреб користувачів в інформації про результати діяльності підприємства) та управлінського (забезпечення управлінського персоналу економічною інформацією для прийняття обґрунтованих управлінських рішень) обліку [301, с. 300].

О. Г. Дроздова вбачає завдання облікової політики підприємства у:

- розкритті особливостей діяльності підприємства;

- визначенні основних об'єктів обліку та розкриття інформації про них;

- розробці та впровадженні методів оцінок товару;

- розробці робочого плану, який відповідатиме інформаційним потребам користувачів облікової інформації;
- взаємоузгодженості облікової політики з іншими обов'язковими положеннями, які формуються на підприємстві;
- упорядкуванні облікового процесу на підприємстві [121, с. 125].

Для ефективного виконання завдань, в обліковій політиці мають бути не лише визначені і чітко прописані всі аспекти процесу ведення обліку (методологічний, організаційний, методичний, технологічний, управлінський тощо), але й визначені аспекти облікового процесу. Розробка облікової політики має здійснюватись із врахуванням очікуваного результату – емерджентності, яка забезпечить реалізацію обраних політик на очікуваний результат та як підґрунтя формування інформаційного забезпечення аналізу [480]. Сучасна концепція формування облікової системи проголошує загальні правила побудови бухгалтерського обліку, які встановлюються централізовано та конкретизуються кожним торговельним підприємством залежно від форматів їх діяльності (бізнес-моделі), обраної системи управління, кваліфікації персоналу, технічного забезпечення облікового процесу тощо.

Вибір концепції архітекtonіки облікової політики торговельного підприємства визначається розміром підприємства (рис. 2.5), системою корпоративного управління, запитами стейкхолдерів, конструкцією бізнес-процесів. При цьому, об'єктом такої концепції виступає процес хронологічного й систематичного формування облікового забезпечення як цілісної системи спостереження, котра є підґрунтям для складання фінансової і нефінансової звітності, аналітичних розрахунків та прийняття управлінських рішень. Предметом концепції варто встановлювати усталені методичні підходи до ведення й організації бухгалтерського обліку.

Отже метою концепції архітекtonіки облікової політики визначимо забезпечення якісним й релевантним інформаційним підґрунтям облікової та аналітичної системи торговельного підприємства для складання затвердженої звітності на основі дотримання професійного судження та симетрії вхідних даних. Облікова політика є багатофункціональним інструментом реалізації методу бухгалтерського обліку, шляхом удосконалення

концептуальних положень побудови облікової політики підприємств відповідно до їх бізнес-моделей.

Облікова політика			
	Елементи	Характеристики	
Великі підприємства	1.	Загальні положення	Преамбула
	2.	Методологія	Нормативно-законодавча база
	3.	Організація	Окремий структурний підрозділ (бухгалтерія на чолі з головним бухгалтером). Автоматизація процесів та інтеграція фінансових і не фінансових програмних продуктів. Цифрова безпека даних.
	4.	Методика: а) фінансовий облік; б) управлінський облік; в) стратегічний облік	а) елементи фінансового обліку; б) бюджетування, фінансове моделювання, формування собівартості, контролінг; в) прогнозування. Узгодження з Наглядовою радою.
	5.	Назва розпорядчого документа	Наказ про облікову політику (обсяг – до 50 сторінок) Положення про облікову політику (обсяг – до 100 сторінок) + Додатки
Середні підприємства	1.	Загальні положення	Преамбула
	2.	Методологія	Нормативно-законодавча база
	3.	Організація	Бухгалтерія на чолі з головним бухгалтером. Автоматизація процесів та інтеграція програмних продуктів. Цифрова безпека даних.
	4.	Методика: а) фінансовий облік; б) управлінський облік	а) елементи фінансового обліку; б) бюджетування, фінансове моделювання, методи калькулювання витрат.
	5.	Назва розпорядчого документа	Наказ про облікову політику (обсяг – 10–30 сторінок) + Додатки
Малі підприємства	1.	Загальні положення	Преамбула не обов'язкова
	2.	Методологія	Нормативно-законодавча база
	3.	Організація	Можливий варіант ведення обліку сторонньою особою (аутсорсинг)
	4.	Методика: а) фінансовий облік б) управлінський облік	а) елементи фінансового обліку; б) фінансове моделювання.
	5.	Назва розпорядчого документа	Розпорядження про облікову політику (обсяг – 3–5 сторінок)

Рис. 2.5. Складові облікової політики у розрізі розміру підприємств

Джерело: розроблено на підставі [370; 301; 471] і власних досліджень

Грунтуючись на зазначеному, на рис. 2.6 представляємо архітектуру облікової політики торговельного підприємства, котра дозволяє розкрити сутність облікової системи торговельних підприємств як релевантного інформаційного підґрунтя аналітичних процедур при оцінці економічної активності.



Рис. 2.6. Методичні інструменти побудови облікової політики торговельного підприємства

Джерело: розроблено автором

Формування облікової політики є системним процесом, проте методологічне підґрунтя є визначальним у досягненні мети і має базуватись на таких ключових положеннях:

– відповідність запитам користувачів (власник, члени наглядової ради тощо);

- відповідність чинним нормативно-правовим положенням;
- дотримання принципів ведення бухгалтерського обліку;
- співставлення повної та конфіденційної інформації у звітних формах;
- використання професійного судження та припущень в балансових оцінках та інших облікових процедур;
- ретельний відбір критеріїв визначення порогу суттєвості;
- забезпечення якісних характеристик оптимальної кількості показників звітних форм із дотриманням принципу повноти інформації та недопущення переобтяжливих форматів;
- забезпечення всебічного охоплення господарських операцій за усіма бізнес-процесами методичними прийомами і способами для подальшого оцінювання економічної активності.

Таким чином, формування ефективної облікової політики торговельного підприємства, спрямоване на управління економічною активністю діяльності у майбутньому, дозволяє узгодити показники різних звітних форм та усунути суттєвий вплив облікових різниць, які можуть виникнути за окремими об'єктами обліку при використанні певних методичних прийомів чи наявних альтернатив. Грамотно обрані підходи до побудови облікової політики забезпечують інтегрування фінансового та управлінського обліку в автоматизованому середовищі, відповідність тенденціям використання положень стандартів обліку та спрощують виниклі трансформаційні облікові процедури. Рекомендовані до формування облікової політики методичні засади з акцентом на перспективний аспект, дозволяють через дотримання принципу управління «затрати-вигоди» визначати таку комбінацію елементів облікової політики, за якої досягаються первісно задані параметри моделі обліково-аналітичного забезпечення управління економічною активністю.

Вищевикладене доводить, що інформаційною системою підтримки прийняття рішень в системі управління економічною активністю торговельного підприємства є обліково-аналітична система. Драйвером генерування інформації цією системою виступає облікова політика. Облікову політику слід розробляти виходячи з інформаційних потреб управління економічною активністю з орієнтацією на забезпечення цінності, своєчасності, достовірності та об'єктивності інформації, що формується обліковою системою. Теоретичним підґрунтям формування облікової

політики визначено концепцію сучасної системи обліку, за якої загальні правила побудови бухгалтерського обліку встановлюються централізовано та конкретизуються залежно від сфери та умов діяльності, обраної системи управління, кваліфікації персоналу, технічного процесу, тощо. Розроблена архітектоніка облікової політики торговельного підприємства забезпечить можливість її ефективного моделювання.

2.2. Моделювання облікового забезпечення управління економічною активністю на основі бухгалтерського інжинірингу

Світова криза, спричинена пандемією 2020-2021 років, зумовила нові вимоги до систем управління торговельним підприємством, необхідність забезпечення виконання цілей сталого розвитку, генерацію зусиль щодо використання нових інструментів реалізації стратегії розвитку, що вимагає якісного та релевантного обліково-аналітичного забезпечення для прийняття відповідних управлінських рішень. Такі сучасні умови спричинюють доцільність здійснення управління економічною активністю торговельних підприємств, ґрунтуючись на положеннях, зокрема теорії обмежень, за якою враховується припущення про наявні обмеження (внутрішні і зовнішні) у господарській діяльності. Теорія обмежень (Theory of Constraints) – теорія, згідно якої кожне підприємство має принаймні одне обмеження (процес, попит, потужність тощо, що обмежує продуктивність підприємства та перешкоджає системі в досягненні її мети), яке заважає йому заробляти гроші [92, с. 40]. Адже завжди будь-яка економічна система має хоч одне обмеження, яке стримує непомірне зростання позитивних фінансових результатів. Теорія обмежень, на відміну від інших підходів, діючих локально, аналізує та керує підприємствами системно, постійно покращуючи його діяльність і формуючи конкурентні переваги з орієнтацією на результат [253, с. 201]. Отже, використання в обліковій системі торговельних підприємств теорії обмежень забезпечує виявлення тих з них, які мають найбільш негативний вплив на економічну активність та упередження суттєвіших обмежень у майбутніх періодах (табл. 2.3).

Таблиця 2.3

Види обмежень, притаманні підприємствам торгівлі

Ключові види обмежень	Основні обмеження для підприємств торгівлі	
	Види	Характеристика
Обмеження потужності	Обсяг запасів Обсяг виробничих площ Матеріально-технічне забезпечення	Залишки запасів, товари в торговельному залі, оборотність запасів, товарний календар, енергоефективність, структура складів, кількість торговельних об'єктів, логістичні потоки, обсяги торговельної та складської площі, планування закупівель, забезпеченість необоротними активами, ІТ забезпечення тощо.
Обмеження фінансових ресурсів	Кредитні позики Фінансова допомога Кредиторська та дебіторська заборгованість Касові розриви	Відсутність достатніх фінансових ресурсів для здійснення операційної діяльності, виконання інвестиційних проектів, платіжний календар, структура джерел фінансування діяльності, виконання розрахунків за зобов'язаннями
Обмеження ресурсу часу	Тривалість операційного циклу Тривалість управлінського циклу Режим роботи магазину	Часовий лаг товарного циклу запасів (логістика, зберігання, підготовка, продаж) Часовий лаг прийняття управлінських рішень Час, протягом якого покупець може здійснити купівлю товарів
Обмеження трудових ресурсів	Кадрові Інтелектуальні Освітні Культурні (корпоративна культура)	Плинність кадрів, низька продуктивність, низькі компетентності відповідно профілю посади, структура та кількість персоналу не відповідає потужностям, відсутність внутрішніх регламентів з управління персоналом, працевлаштування осіб з інвалідністю, форма одягу, професійний розвиток персоналу тощо.
Сервісні обмеження	Часові (обслуговування, доставка, розрахунок) Безпекові Комунікаційні Додаткові сервісні	Своєчасність та тривалість виконання замовлення, тривалість обслуговування покупця, можливість консультування, гарантії, умови перебування покупця в торговельному залі, додаткові сервіси обслуговування, упаковка товару, канали комунікації з покупцями, безпека покупців, сервісне обслуговування тощо.
Управлінські	Організаційні Контрольні	Організаційна культура, корпоративне управління, внутрішні комунікації, внутрішні стандарти, планування, оперативність прийняття рішень, стратегія розвитку, внутрішній контроль, комплаєнс, аудит
Обмеження ринку	Макроекономіка Конкуренція Покупці Ресурси	Конкурентоспроможність, географічне розташування, конкуренти торговельні об'єкти, цінова політика, дефіцит товарів, структура асортименту, макроекономічні показники.

Джерело: розроблено автором

Теорія обмежень при управлінні економічною активністю підприємства дозволяє враховувати взаємоузгодженість сукупності дій за усіма обліковими номенклатурами, відповідальними за бізнес-юнітами, керівниками структурних підрозділів, керуючись наявними обмеженнями та очікуваними результатами за звітний період. У Положенні 4НН Американського інституту управлінських бухгалтерів [576], зазначається, що у системі теорії обмежень роль управлінського обліку полягає у:

- забезпеченні економічних оцінок продуктивності, операційних витрат і запасів;
- накопиченні й інтеграції даних із системи теорії обмежень, повного управління якістю та пов'язаних моделей управління для забезпечення сумісності в системі звітності;
- підтвердженні ідентифікації обмеження;
- наданні оцінок щодо витрат на потужність та забезпеченні аналізу інвестицій для потенційного збільшення потужності;
- поясненні різних припущень щодо розбіжностей в інших видах стратегічного і тактичного аналізу;
- допомозі операційним менеджерам у прийнятті рішень для послаблення обмежень та їх впливу;
- розробці та підтримці системи управління із застосуванням калькулювання на основі діяльності для доповнення інформації, яка надається і вимагається теорією обмежень;
- сприянні розробці всеохоплюючого знання про моделі прирістних витрат і структури основних витрат;
- наданні даних про продуктивний маржинальний дохід і визначенні релевантного обмеження для всіх рішень;
- визначенні прямих зв'язків між продуктивністю та операційними витратами;
- звітуванні про вплив обмежень;
- наданні впевненості, що фінансова функція не стала обмеженням.

Під бізнес-юнітами слід розуміти сфери управління, де здійснюється формування доданої вартості бізнесу і які є ключовими під час виконання основної мети торговельного підприємства – доставки товару до покупця (за усіма стадіями руху товару передбаченими операційним циклом). Для традиційної торговельної моделі нами виділено такі основні бізнес-юніти:

- логістика (доставка, зберігання, внутрішнє переміщення запасів);
- реалізація товарів (передпродажна підготовка та продаж);
- фінансове управління;
- інвестиційні проекти;
- матеріально-технічне забезпечення.

Спільним у використанні управлінської моделі за бізнес-юнітами та теорією обмежень є те, що їх концепції передбачають співставлення доходів та витрат як визначення результативного показника економічної діяльності (різними методичними підходами).

Застосування теорії обмежень торговельними підприємствами передбачає визначення тих бізнес-юнітів, за якими наявні обмеження (ресурсні, управлінські, сервісні, ринкові), котрі необхідно врахувати при забезпеченні діяльності інших бізнес-юнітів чи їх окремих процесів. Такий підхід дозволяє використовувати сформовану систему показників за визначеними у обліковій політиці обліковими номенклатурами за відповідними бізнес-юнітами. Упровадження концептуальних положень теорії обмежень в облікову систему підприємства сприяє виробленню таких управлінських результатів:

- оцінити економічну активність за бізнес-юнітами в розрізі товарних груп/номенклатур та бізнес-процесів (постачання, зберігання, продаж);
- сформулювати інформаційне забезпечення управління запасами за відповідними бізнес-юнітами (логістика та реалізація товарів) з визначенням низки показників ефективності їх руху, достатності, попиту, оборотності та ефективності товарних потоків тощо;
- удосконалення фінансової структури в частині управління грошовими потоками, дебіторською та кредиторською заборгованістю, власним капіталом та забезпеченнями, податковим навантаженням;
- економічного обґрунтування інвестиційних проектів за економічною ефективністю, можливими джерелами фінансування та їх структури, бюджету ресурсів за умов ряду ймовірних і реальних обмежень за прогнозних умов;

– виробляти систему заходів з упередження та покращення тих бізнес-процесів, які мають обмеження з високими негативними наслідками в розрізі бізнес-юнітів.

Сучасні інноваційні вимоги до формування обліково-аналітичного забезпечення з метою управління економічною активністю підприємства вимагають упровадження нових чи удосконалення існуючих технологій та інструментів її аналізу. Оскільки управлінські рішення приймаються на основі результатів аналізу економічної активності за звітний період, ретельної уваги варто приділяти методам аналізу та положенням облікової політики підприємства. За сучасних умов ретроспективність даних бухгалтерського обліку в більшості випадків не дозволяє своєчасно та якісно приймати управлінські рішення, тому вчені й практики все більше звертають увагу на облікові технології, які забезпечують формування інформаційної бази з перспективним вектором. Таке інформаційне середовище в системі обліково-аналітичного забезпечення дозволяє надавати всебічні відповіді на запит власників, інвесторів та кредиторів, з питань, які за класичною моделлю бухгалтерського обліку, здебільшого, залишаються не вирішеними. Враховуючи те, що вплив зовнішніх чинників є сьогодні досить потужним, відноситься до значної кількості управлінських сфер та вимагає швидкого реагування, для ефективного функціонування підприємства рекомендовано упровадження методичного інструментарію технології бухгалтерського інжинірингу. Досвід зарубіжних компаній, які використовували у своїй управлінській діяльності технологію фінансового інжинірингу свідчить, що такі інструменти дозволяють здійснювати перманентне спостереження за фінансовим станом підприємства.

Бухгалтерському інжинірингу, як обліковій технології останніми роками приверталась увага у наукових працях таких вітчизняних науковців як: Р. Ф. Бруханського, І. А. Герасимович, І. Ю. Замули, В. М. Жука, Л. Л. Рафаїлової, В.К. Макарович, І. В. Нагорної, О. В. Чумак, М. В. Шумейко, І. А. Юхименко-Назарук та інших. Ученими розкрито сутність бухгалтерського інжинірингу з вивченням ретроспективи його розвитку, описано базис механізму та інструментів бухгалтерського інжинірингу, акцентовано на можливостях щодо управлінських рішень.

Бухгалтерський облік, як модель системи аналізу економічної активності в інноваційному середовищі, використовує нові технології, способи й інструменти генерації і обробки інформації для її групування у звітності, аналізу показників діяльності та прийняття рішень на її основі. Моделювання в бухгалтерському обліку визначено як комплексне застосування методів та наукових підходів для відображення господарських процесів і явищ й стимулювання бажаного розвитку бухгалтерського обліку, в якому бухгалтерський інжиніринг розглядають як процес застосування запозичених з інших наук специфічних інструментів, що організовується для посилення значущості бухгалтерського обліку та результатів його звітності в управлінні ресурсами та економіці підприємства [136].

Бухгалтерську інженерію визначають як парадигму сучасної бухгалтерської практики, яка інтегрує облікову теорію з економічними цілями управління компанією передусім, щодо стосунків взаємної залежності з домінуючою роллю цілей компанії та досягнень та яка виступає інструментом («каталізатором»), що дає змогу підтвердити такі фінансові результати, які очікуються правлінням [563, с. 39]. Вітчизняними ученими бухгалтерський інжиніринг розглядається як облікова концепція, що включає в себе побудову структурованого плану рахунків з використанням нових видів облікової архітектури, агрегованих і дезагрегованих об'єктів з метою забезпечення бухгалтерського супроводу управління економічними процесами і визначення результатів діяльності підприємства, побудову похідних балансів [45; 83]. І. А. Юхименко-Назарук бухгалтерський інжиніринг розкриває як сукупність управлінських дій, спрямованих на забезпечення відповідності господарської діяльності підприємства вимогам, які забезпечують інше бухгалтерське відображення що відповідає обраній стратегії та цілям менеджменту [509, с. 165]. Під поняттям «бухгалтерський інжиніринг» розуміють нову систему методів визначення фінансового стану підприємства та запасу його стійкості, зокрема як інструмент управління грошовими потоками, резервами, ризиками підприємства, а найголовніше, фінансовою стійкістю [482]. Інжиніринг – це сукупність прийомів та методів, які компанія використовує для прогнозування власного розвитку з метою підвищення ефективності бізнесу, спрямований на розробку оптимального рішення за заданими параметрами суб'єкта

господарювання та відповідно до його стратегічних цілей [588, с. 138]. Також слушним вбачаємо запропоноване трактування фінансового інжинірингу як аналітичний процес, що являє собою проектування, розробку і реалізацію фінансових стратегій що сприяють підвищенню вартості підприємства та ефективності усіх бізнес-процесів, що відбуваються в середині системи [425, с. 124]. Огляд літератури та аналіз наукових публікацій, дозволили визначити авторське тлумачення й розглядати бухгалтерський інжиніринг як технологію бухгалтерського обліку, котра базується на облікових методах та інструментах, що формують елементи релевантного інформаційного підґрунтя обліково-аналітичного забезпечення на умовах справедливої вартості майна для оперативного й стратегічного управлінні економічною активністю.

З огляду на інформативність бухгалтерського та управлінського обліку, питання управління окремими економічними процесами (індикатори економічної активності, потенціал, ризики) чи складовими економічної активності залишаються такими, які важко розкрити. Тому в рамках стратегічного управлінського обліку за використання технології бухгалтерського інжинірингу з'являється можливість розкривати більш повно інформацію облікової системи за різними аналітичними розрізами, зважаючи на можливість формування прогнозних та гіпотетичних показників. Технологія бухгалтерського інжинірингу передбачає використання методичних прийомів інших наук, які впроваджуються для удосконалення системи обліково-аналітичного забезпечення управління економічною діяльністю підприємства через розширення функціоналу інформаційної системи. Під системою інформаційного забезпечення управління підприємством вбачають процес безперервної та цільової підготовки відповідних показників необхідних для здійснення аналізу, планування, контролю і підготовки оперативних, тактичних і стратегічних управлінських рішень по всіх напрямках операційної інвестиційної і фінансової діяльності [84, с. 24]. Ця інформаційна система використовується і при розробці моделей, технологій і процедур інжинірингу.

Для того, щоб забезпечити моделювання системи бухгалтерського обліку при використанні технології інжинірингу, варто врахувати й здійснювати ряд заходів:

- проаналізувати фінансову структуру та фінансову модель підприємства;
- розглянути можливість упровадження інноваційних методів фінансового та операційного управління;
- оцінити асортиментну структуру товарних груп та супутніх продуктів;
- оцінити діяльність підприємства з огляду на виконання цілей сталого розвитку (рітейл, масмаркети тощо): виокремлення економічної, екологічної та соціальної сфер діяльності та складання транспарентної управлінської звітності;
- проаналізувати вплив виявлених результатів на рівень економічної активності, як важливого оціночного показника діяльності.

На основі зазначеного, бухгалтерський інжиніринг використовують з метою розробки алгоритму для усунення збиткової діяльності, посилення платоспроможності, підвищення конкурентоспроможності, збільшення доданої вартості чи капіталізації.

Зважаючи, що облікова політика розглядається як методична основа обліково-аналітичного забезпечення управління економічною активністю, за умов упровадження бухгалтерського інжинірингу, доцільно формувати розділи з фінансового та управлінського обліку. Деякі підприємства розробляють два окремих регламенти: облікова політика з бухгалтерського обліку та облікова політика з управлінського обліку. В останній, передбачається більше можливостей визначити та закріпити альтернативні положення, які регламентують використання механізмів та інструментів бухгалтерського інжинірингу на підприємстві.

Таким чином, бухгалтерський інжиніринг, шляхом укрупнення об'єктів майна підприємства, коригуючи їх вартість на незначні умови та справедливую оцінку їх вартості, дозволяє визначати показники економічної активності за такими її видами як: фінансова, кадрова, ринкова, виробнича, управлінська, інвестиційна, інноваційна. Взаємозв'язок облікової та аналітичної інформаційної системи через технологію бухгалтерського інжинірингу подано на рис. 2.7.

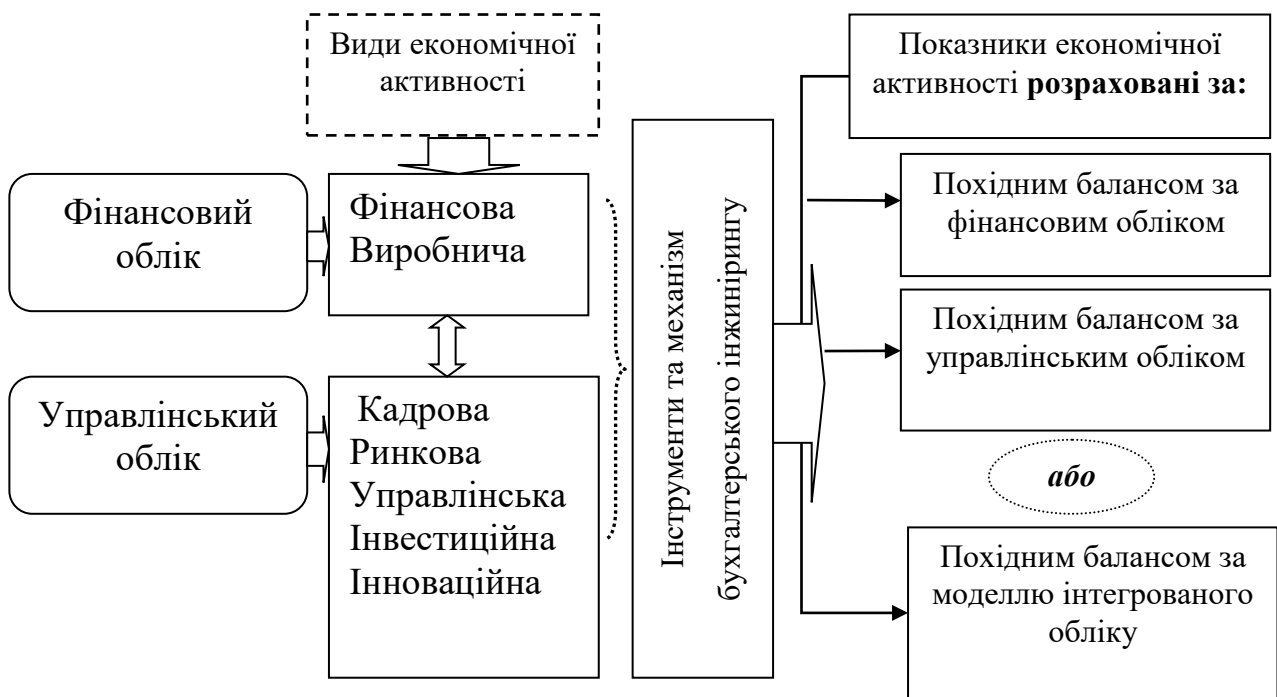


Рис. 2.7. Бухгалтерський інжиніринг у взаємозв'язку із системою обліково-аналітичного забезпечення управління економічною активністю

Джерело: розроблено автором

Враховуючи той факт, що на основі інструментів інжинірингу формується система даних обліково-аналітичного забезпечення управління економічною активністю, виділимо такі його складові:

- два автономних робочих плани рахунків або один інтегрований за фінансовим та управлінським обліком;
- мега рахунки (агреговані) й відповідні кореспонденції таких рахунків, відповідно до специфіки діяльності;
- перелік облікових номенклатур та господарських операцій фінансового та управлінського обліку;
- інтегровані облікові регістри за фінансовим та управлінським обліком;
- похідні баланси за фінансовим та управлінським обліком або інтегрований похідний баланс;
- формування системи показників оцінки економічної активності;
- результати використання бухгалтерського інжинірингу.

Управлінський облік є достатньо вивченою науковцями категорією та системою, у якій поєднано збір, реєстрацію та узагальнення даних за різними аналітичними розрізами (або

фасетами) за запитом стейкхолдерів і управлінські функції в частині планування, контролю і аналізу. В практичній діяльності торговельних підприємств, управлінський облік ведуть для обліку й контролю витрат та доходів. У той же час, існуючі обмеження неминучі, ймовірні та прогнозні, створюють умови невизначеності, а відтак вимагають від керівництва формування інформації. На сьогодні система управлінського обліку набуває певних позитивних зрушень у бік формування інформації для поточного й перспективного управління майном шляхом доручення до процесів керування ризиками, невизначеностями, грошовими потоками, платоспроможністю, економічною активністю та вартістю бізнесу.

Враховуючи зовнішні та внутрішні чинники і мету застосування інжинірингової технології, її інструменти можуть впливати на забезпечення процесів стійкого розвитку, упередження ризиків, виявлення резервів, сприяти реінжинірингу господарських операцій чи процесів, враховувати інфляційні процеси, передбачати доцільність реструктуризації чи інших процедур. Застосування інжинірингових інструментів бухгалтерського обліку охоплює декілька видів агрегованих облікових операцій: агрегування рахунків та сальдо на кінець періоду, оцінка господарських операцій з високим ризиком, оцінка майна за справедливою вартістю, умовний (гіпотетичний) продаж майна, визначення чистих активів та чистих зобов'язань. Такий алгоритм технології бухгалтерського інжинірингу з інноваційними інструментами призначений для аналізу проектів чи бізнес-процесів (юніт економіка, зокрема) за рівнем ризиків та індикаторами економічної активності за економічною, соціальною та екологічною сферами.

Функціонування технології бухгалтерського інжинірингу в системі обліково-аналітичного забезпечення економічної активності структурно у взаємозв'язку та подано на рис. 2.8.

Облікова архітектура системи інформаційно-аналітичного забезпечення ґрунтується на основі облікової політики (способів, методів, інструментів, технологій), робочого плану мега рахунків, облікових номенклатур та реєстру господарських операцій, механізму побудови похідних балансових звітів, групуванні статей похідного балансу в систему показників економічної активності, оцінці та моніторингу показників економічної активності.

Економічна активність, як агрегований оціночний показник ефективності діяльності, визначається системою репрезентативних

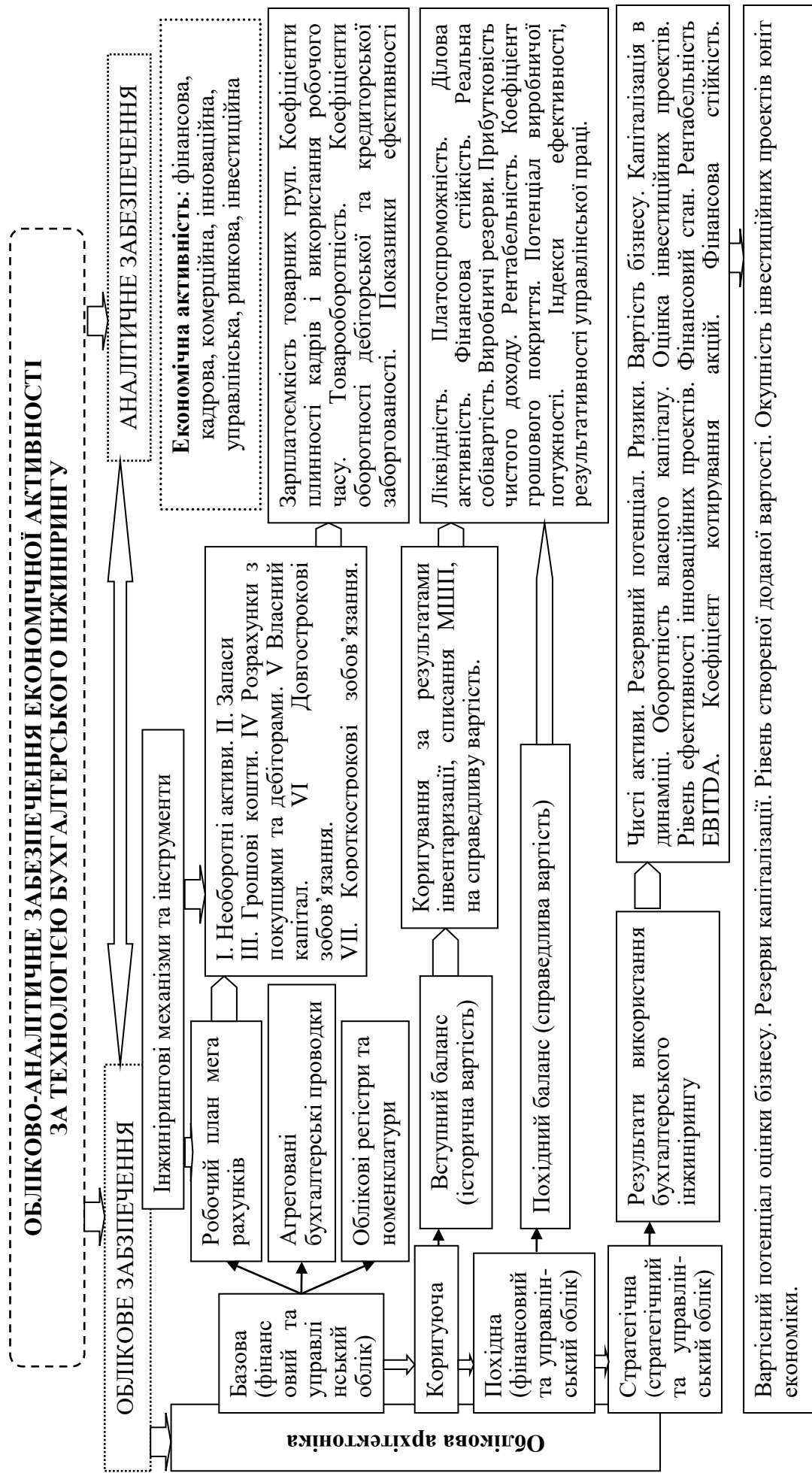


Рис. 2.8. Технологія бухгалтерського інжинірингу в системі обліково-аналітичного забезпечення управління економічною активністю
Джерело: розроблено автором

індикаторів, базою розрахунків для яких є баланс, де подається вартісний вираз майна станом на звітну дату. Класичний баланс, у формі фінансової звітності виражає вартість майна за історичною вартістю, у той час як похідні баланси за справедливою (ринковою), що дозволяє зрозуміти власнику реальний стан майна за активами та зобов'язаннями. В. К. Макарович систематизовано похідні балансові звіти, які використовуються в цілях управління економічними процесами та ресурсним потенціалом підприємства за такими напрямками: управління власністю, управління платоспроможністю, управління резервною системою та управління ризиками [291, с.132].

Також, реальну вартість об'єктів майна за похідним балансом використовують при здійсненні аналітичних процедур для оцінки операційної діяльності, розрахунку прогнозних даних, побудови стратегічного управлінського обліку, встановлення можливостей виконувати стратегію розвитку та реалізовувати нові інвестиційні проекти тощо.

Складання вступного балансу здійснюють на основі агрегованих сальдо за мега рахунками та коригують їх на «регульовані» операції (втрати, зіпсовані запаси, брак, події після дати балансу, МШП, рекомендації аудиторів, балансові та позабалансові записи, які впливають на об'єкт управління) шляхом складання коригувальних кореспонденцій з подальшою справедливою оцінкою статей балансу. Використання різних правил й норм за видами обліку та інших правових норм призводить до висвітлення у звітності показників, які розкривають зміст господарських процесів з різних економіко-правових аспектів, які по-різному визначають якість управлінської дії, тому підприємствам пропонується обирати критерії для визнання та оцінки різниць, які відображаються у звітності та мають вплив на управлінські рішення [481]. На цьому етапі інжинірингової технології під час оцінки припускається, що усе майно підлягає продажу, а усі зобов'язання – погашенню.

Для торговельних підприємств рекомендовано мега рахунки, які у подальшому виступають статтями похідного балансу та за котрими визначено облікові номенклатури у фінансовому та управлінському обліку, що подано у табл. 2.4.

На початку застосування технології інжинірингу, пропонуємо виділені для торговельних підприємств бізнес-юніти умовно

Облікова архітектура технології бухгалтерського інжинірингу для торговельних підприємств

Мега рахунок	Бізнес-юніт (для мереж, ритейлів) B	Облікова номенклатура (фрагменти)		Робочий план мега рахунків ХУ (фрагменти)
		Фінансовий облік X	Управлінський облік У	
1	2	3	4	5
I. Необоротні активи	Вмтз матеріально-технічне забезпечення Вл логістика Вп інвестиційний проект	Х1 Основні засоби, НМНА та капітальні інвестиції Х12 Нематеріальні активи Х13 Фінансові інвестиції	У1 Основні засоби, НМНА У2 Інвестиційна нерухомість У3 Капітальні інвестиції У4 Нематеріальні активи У5 Фінансові інвестиції	ХУ112 Будівля офісна ХУ113 Автомобілі легкові ХУ114 НМНА на складі ХУ121 Інвестиційна нерухомість – власність підприємства. Будівля. ...
II. Запаси	Врт реалізація товарів Вмтз матеріально-технічне забезпечення Вл логістика	Х11 Товари на складі Х12 Товари в торгівлі Х13 ТЗВ	У11 Товари на складі. Регіон. У12 Товари в торгівлі. Номер магазину. У13 ТЗВ. Доставка	ХУ111 Товари на складі. Регіон. Невідфактуровані У131 ТЗВ. Доставка імпорт. ...
III. Грошові кошти.	Вфу фінансове управління Вп інвестиційний проект	Х1п1 Готівка Х1п2 Рахунки в банках Х1п3 Інші кошти	У1п1 Готівкові грошові кошти. У1п2 Безготівкові грошові кошти. У1п3 Валюта У1п4 Еквіваленти грошових коштів У1п5 Еквайринг....	ХУ1п11 Готівка. Джерело фінансування. ХУ1п12 Готівка. Виручка. ХУ1п22 Поточний рахунок у доларах США ХУ1п23 Поточний рахунок. Джерело фінансування. ...
IV Розрахунки з покупцями та дебіторами.	Врт реалізація товарів	Х1v1 Розрахунки з покупцями Х1v2 Розрахунки з працівниками / інші дебітори Х1v3 Розрахунки з іншими дебіторами	У1v1 Розрахунки з покупцями – аванси отримані. У1v2 Розрахунки з покупцями. У1v3 Розрахунки з працівниками. У1v3 Розрахунки за гарантійним забезпеченнями ...	ХУ1v11 Розрахунки з покупцями – аванси отримані. ХУ1v12 Розрахунки з покупцями / експорт ХУ1v13 Розрахунки з вітчизняними покупцями ХУ1v13 Розрахунки з вітчизняними покупцями / взаємозалік

Продовження таблиці 2.4

1	2	3	4	5
V Власний капітал.	В _{ФУ} фінансове управління В _{ІП} інвестиційний проєкт	X _{V1} Зареєстрований капітал X _{V2} Додатковий капітал X _{V3} Прибуток X _{V2} Інший власний капітал	Y _{V2} Статутний капітал внесений Y _{V2} Прибуток Y _{V3} Інший власний капітал	X _Y _{V11} Джерело фінансування X _Y _{V12} Прибуток нерозподілений X _Y _{V13} Прибуток реінвестований X _Y _{V13} Дооцінка необоротних активів.
VI Довгострокові зобов'язання.	В _{ФУ} фінансове управління В _{ІП} інвестиційний проєкт	X _{V11} Довгострокові позики X _{V12} Довгострокові позики з оренди X _{V11} Інші довгострокові зобов'язання ...	Y _{V11} Довгострокові позики банків. Y _{V12} Довгострокові позики власників. Y _{V12} Довгострокові	X _Y _{V11} Фінансова допомога. Власники. X _Y _{V12} Банківські кредити національна валюта X _Y _{V13} Інші довгострокові позики. Інвестиційний проєкт. X _Y _{V13} Зобов'язання з фінансової оренди / автомобільний транспорт ...
VII. Короткострокові зобов'язання.	В _{ФУ} фінансове управління В _Л логістика В _{ІП} інвестиційний проєкт	X _{V11} Короткострокові кредити банків X _{V11} Поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями в національній валюті X _{V13} Розрахунки з вітчизняними постачальниками ...	Y _{V11} Короткострокові кредити банків Y _{V11} Поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями банків в національній валюті Y _{V13} Розрахунки з постачальниками за невідфактурованими поставками Y _{V13} Розрахунки з постачальниками за авансами отриманими....	X _Y _{V11} Короткострокові кредити банків у національній валюті X _Y _{V12} Банківські кредити національна валюта X _Y _{V13} Інші довгострокові позики. Інвестиційний проєкт. X _Y _{V13} Зобов'язання з фінансової оренди / автомобільний транспорт ...
VIII. Забезпечення	В _{РТ} реалізація товарів В _{ФУ} фінансове управління	V _{III} _{X1} Забезпечення виплат відпусток V _{III} _{X2} Забезпечення гарантійних зобов'язань V _{III} _{X3} Забезпечення матеріального заохочення ...	Y _{V11} Забезпечення виплат працівникам Y _{V12} Сервісна рекламація Y _{V13} Гарантійні виплати (обов'язкові) ...	X _Y _{V11} Забезпечення виплат заохочень X _Y _{V12} Забезпечення виплат відпусток X _Y _{V13} Забезпечення гарантійних зобов'язань / товари. ...

Джерело: розроблено автором

означити літерою **B**, та у подальшому, до кожної статті похідного балансу чи мега рахунку відносити той бізнес-юніт, який під час діяльності споживає відповідні облікові номенклатури даного рахунку.

Для підприємств торгівлі рекомендовано вісім мега рахунків, й відповідно, агрегованих статей похідного балансу, які враховують специфіку діяльності – обороти запасів і грошових коштів, дебіторську та кредиторську заборгованість, логістику і продажі. Торговельна діяльність характеризується не значною часткою основних засобів, проте на сьогодні зростає частка нематеріальних активів, переважно, у вигляді різноманітних програмних продуктів (CRM, FinTech, облікових тощо). Тими підприємствами, які мають у складі балансу значну кількість торговельних площ у власних будівлях, доцільно виділяти облікову номенклатуру – інвестиційна нерухомість, яка може за певних зовнішніх умов суттєво змінювати свою справедливую вартість (у будь-який бік), що може мати істотний вплив на оцінювання економічної активності підприємства. Облікові номенклатури першого мега рахунку «Необоротні активи» беруть участь у забезпечення діяльності за такими бізнес-юнітами як: матеріально-технічне забезпечення (B_{MT3}), логістика (B_L), інвестиційний проєкт (B_{IP}).

Під час проведення аналітичних процедур щодо оцінювання економічної активності, можна скористатися агрегованими даними з кожного мега рахунку для аналізу діяльності відповідного бізнес-юніту. Так, до прикладу, для аналізу бізнес-юніту інвестиційний проєкт (B_{IP}) дані будуть генеруватись за такими мега рахунками: I. Необоротні активи, III. Грошові кошти, V. Власний капітал, VI. Довгострокові зобов'язання та VII. Короткострокові зобов'язання. Таким чином, керівник проєкту отримує максимально розгорнуту інформацію про інвестиційний проєкт за справедливою вартістю у поточному періоді.

Другий мега рахунок «Запаси», забезпечує такі бізнес-юніти як реалізація товарів (B_{RT}), матеріально-технічне забезпечення (B_{MT3}) та логістика (B_L) і є одним із найбільш значимих за питомою вагою у валюті балансу торговельного підприємства і таким, що споживає найбільше грошових коштів, щоб забезпечити безперервну та прибуткову діяльність підприємства торгівлі. Для торговельних підприємств, які імпортують товари чи здійснюють торгівлю продовольчими товарами, які надходять часто від

багатьох різних постачальників, виділення за даним мега рахунком бізнес-юніту логістика є важливим для подальших аналітичних процедур і прийняття управлінських рішень за господарськими операціями логістичної діяльності. Залежно від того, яким чином побудована логістична діяльність, які використовуються логістичні канали й логістичні потоки, відкриваються відповідні рахунки у робочому плані рахунків, що дозволяє брати до уваги управлінців точні дані за завчасно окресленим колом операційних питань з логістики. Таким чином, облікова модель побудована відповідно до бізнес-процесів за бізнес-юнітами дозволяє генерувати інформаційне забезпечення для аналізу економічної активності, згідно управлінського запиту з метою прийняття рішень, які враховують специфіку діяльності та перспективні орієнтири. О.В. Фоміна зауважила на тому, що невідповідність методів оцінки запасів у теорії обмежень і офіційних стандартах обліку за методом чистого грошового доходу (Throughput accounting) вимагає організації управлінського обліку в закритому «колі» рахунків, що включає рахунки витрат, запасів і фінансових результатів, а застосування рахунків-екранів управлінського й фінансового обліку допускає звірку за принципом рівності сукупних оцінок витрат, запасів і фінансових результатів [462, с. 923].

Третій мега рахунок «Грошові кошти» є ключовим у діяльності торговельних підприємств, оскільки торгівля є галуззю з найбільшою грошовою масою в обороті кожного звітного періоду. Рахунки управлінського обліку та робочий план рахунків будуються відповідно до обраних облікових номенклатур, визначених специфікою діяльності, форм розрахунків з покупцями та постачальниками, упроваджених фінансових технологій, умовами співпраці з банківськими установами, видами господарських операцій, які збільшують чи зменшують грошові потоки тощо.

Науковці складовими бухгалтерської інженерії при забезпеченні управління грошовими потоками визнають [588.]:

- 1) розробку та ідентифікацію бізнес-процесів управління грошовими потоками як «об'єктів бухгалтерського обліку»;
- 2) робочий план касових рахунків для подвійного запису;
- 3) інструменти бухгалтерського інжинірингу;
- 4) бухгалтерські реєстри: «Звіти про управління грошовими коштами» «Похідні баланси»;

5) результат бухгалтерського обліку – визначення ефективності впровадження бухгалтерської техніки в управління грошовими коштами.

Операції з грошовими коштами на підприємствах торгівлі є одними із ключових в системі фінансового управління, тому потребують окремої уваги. Сьогодні розширює коло фінансових питань, пов'язаних із управлінням грошовими потоками, до яких варто віднести такі:

- організацію готівкових розрахунків з покупцями (програмне забезпечення, обладнання, документооборот, звітування, здавання до банку);

- організацію та проведення внутрішніх взаєморозрахунків;

- умови, форми та організацію безготівкових розрахунків і співпрацю з банківськими установами (еквайрінг, форми розрахунків, час обслуговування та руху грошових коштів на рахунках, купівля/продаж валюти);

- організацію упровадження та використання технологій FinTech;

- планування (бюджетування), складання платіжного календаря і оптимізацію грошових потоків;

- аналіз ефективності грошових потоків конвертованих у товарні запаси;

- ефективність управління грошовими потоками,

Із викладеного виходить, що облікові номенклатури за рахунками бухгалтерського обліку, на яких відображується рух грошових коштів, необхідно визначати керуючись багатьма чинниками і завданнями системи управління. Робочий план мега рахунків, який дозволяє збирати та обліковувати інформацію про грошові кошти, за якою можна визначити і розрахувати показники управління грошовими потоками, є важливим інструментом бухгалтерського інжинірингу. Адже своєчасна та повна інформація про грошові кошти торговельного підприємства дозволить забезпечувати безперебійну роботу підприємств, для яких показники оборненості грошових коштів майже завжди є досить високими.

Четвертий мега рахунок «Розрахунки з покупцями та дебіторами» забезпечує бізнес-юніт реалізація товарів (В_{PT}). За цим мега рахунком головне, своєчасно виявляти та упереджувати виникнення дебіторської заборгованості з покупцями чи сумнівної

(безнадійної) заборгованості. Важливим також є управління розрахунками з працівниками в частині виникнення дебіторської заборгованості, залежно від специфіки діяльності та умов колективного договору. Відтак, для торговельних підприємств доход яких забезпечується різною кількістю покупців, за різними видами товарів, за різними формами розрахунків, доцільно контролювати в обліковій системі умови виникнення та формати погашення дебіторської заборгованості. Це можливо за ефективно побудованої системи документування операцій продажу та розрахунків з покупцями, контролю розмірів кінцевих сальдо заборгованості через механізм звіряння з контрагентами та внутрішніми документами, через використання процедур претензійних позовів і листування та всебічну оцінку договірної діяльності. Таким чином, дебіторську заборгованість аналізують з огляду комплексності:

- визнання активом (фінансовим), який має потенціал (право) до отримання майбутніх економічних вигід;
- «наступної» справедливої оцінки (чиста реалізаційна вартість) та ймовірного знецінення заборгованості;
- оцінювання ризиків не отримати грошові кошти від боржників;
- впливу на безпеку фінансового стану та економічної активності (зокрема, як індикатор конкурентоспроможності підприємства);
- іммобілізації оборотних коштів (тимчасово виведених з обороту);
- оцінки припустимого для нормального функціонування підприємства рівня.

Щодо наявної довгострокової дебіторської заборгованості, вона може бути спричинена діяльністю за іншими бізнес-юнітами та в обліковій системі можуть використовуватись інші підходи. Зокрема, юридичні аспекти умов погашення заборгованості в договорах, аспекти дисконтування заборгованості, визначення очікуваного лагу часу між передачею права власності на товар та його оплатою (фактор часу), визнання кредитних характеристик та елементів фінансування, умови відстрочки платежу, вирахуванням можливого резерву під знецінення; обґрунтовану прогнозу

інформацію для оцінки, використання моделі знецінення дебіторської заборгованості.

П'ятий мега рахунок «Власний капітал» забезпечують такі бізнес-юніти як фінансове управління (В_{ФУ}) та інвестиційний проєкт (В_{ІП}). Відображення у звітності інформації про власний капітал є ключовим для власників (інвесторів) – користувачів звітних даних (регламентованих та довільних звітів), через те, що дозволяє усвідомити масштаби фінансової незалежності у короткостроковому та довгостроковому періодах та оцінити рівень капіталізації бізнесу. Отже, облікові аспекти є визначальними при його визнанні як об'єкту обліку та облікових номенклатур, оцінці, класифікації, структуруванні як джерела фінансування, розподілі, реінвестуванні. У той же час, зважаючи на вагомий правовий аспект за даним об'єктом, провідним підґрунтям виступає організаційно-правова форма підприємства та встановлена система корпоративного управління.

Рекомендовано аналітичні розрізи в обліку обирати залежно від виду джерел фінансування (внутрішні чи зовнішні) за видами валют та напрямів використання власного капіталу. Оскільки технологія бухгалтерського інжинірингу забезпечує оцінку власного капіталу за справедливою вартістю, такі облікові прийоми на основі проведених аналітичних процедур дозволять приймати рішення щодо:

- оптимізації структури власного капіталу;
- визначення капіталізованої частки чистого прибутку;
- раціоналізації джерел формування власного капіталу;
- визначення ефективності розподілу власного капіталу;
- оптимізації розміру власного капіталу відносно залученого капіталу та наявного майна (необоротних і оборотних активів);
- оцінювання впливу отриманих величин фінансових коефіцієнтів;
- виявлення вагомого впливу чинників на зміну розміру капіталу й капіталізацію.

Залежно від управлінського запиту, визначається доцільність вводити додаткові облікові номенклатури й субрахунки до робочого плану рахунків щодо операцій, які впливають на зміни капіталу за його видами, щодо формування та спрямування чистого прибутку, формування резервного капіталу, щодо вилучення

капіталу (часток), щодо коригувань, пов'язаних із зміною облікової політики підприємства.

Шостий мега рахунок «Довгострокові зобов'язання» забезпечують такі бізнес-юніти як фінансове управління (В_{ФУ}) та інвестиційний проєкт (В_{ІП}). Заборгованість перед суб'єктами фінансового ринку, контрагентами, власниками (5 клас рахунків). Згідно чинних регламентів, довгострокові зобов'язання представляють у балансі підприємства за теперішньою вартістю із застосуванням методу дисконтування [151], яке дозволяє прирівняти вартість ресурсів підприємства, які у майбутньому будуть використані для погашення зобов'язань, до одного спільного часового знаменника. Основним питанням сьогодення є оцінка довгострокових зобов'язань в частині дисконтування заборгованості яке упроваджують шляхом внесенням змін до облікової політики чи облікових оцінок. Проте за п. 12 ПСБО 6 «Виправлення помилок і зміни у фінансових звітах» зміни до облікової політики спричиняють необхідність відображення впливу зміни облікової політики на події та операції минулих періодів [64]. Отже, зокрема у похідному балансі підприємству можна відобразити вплив зміни через коригування сальдо нерозподіленого прибутку на початок звітної року, здійснюючи ретроспективний розрахунок довгострокової заборгованості.

Методичними прийомами та способами облікової політики також є визначення ставки дисконтування, розрахунок суми дисконту, прийнятий у розрахунках рівень інфляції, визнання фінансових доходів чи витрат, які призведуть до змін у складі фінансового результату діяльності (амортизація дисконту). Коригувань у похідному балансі потребують також операції щодо різниці облікової чи номінальної оцінки та теперішньої вартості заборгованості, задля упередження розкриття викривлених даних користувачам звітної інформації, тому рекомендовано технічно уводити відповідний субрахунок до робочого плану рахунків щодо нового об'єкту обліку. За наявності у підприємства довгострокової поворотної фінансової допомоги в іноземній валюті, яка є на сьогодні розповсюдженим джерелом фінансування бізнесу, доцільно виокремлювати також субрахунок для відображення відсотків і відокремлено здійснювати дисконтування такої позики.

Організаційно-методичні аспекти облікового забезпечення, які є важливими для прийняття рішень визначаються умовами

договорів з контрагентами, документуванням операцій щодо виникнення зобов'язань, вибором облікових номенклатур й аналітичних розрізів для субрахунків робочого плану рахунків, контрольними заходами в обліковій системі щодо своєчасного переведення довгострокової суми заборгованості до поточної та своєчасності погашення зобов'язань, ранжування контрагентів (позикодавців) за різними ознаками тощо. Виважена облікова політика за такими аспектами дозволяє упереджувати не своєчасне погашення зобов'язань, вчасно звітувати за актуальною інформацією про стан кредитного портфелю підприємства, формувати звіти за позиками нерезидентів, узгоджувати рішення стосовно залучення та розподілу грошових коштів. Варто також пам'ятати про можливі зобов'язання із невизначеною сумою або часом погашення на дату балансу. Актуальні дані про довгострокові зобов'язання формують релевантне інформаційне підґрунтя для аналітичних процедур із визначення економічної активності підприємства торгівлі.

Сьомий мега рахунок «Короткострокові зобов'язання» забезпечують такі бізнес-юніти як фінансове управління (ВФУ), логістика (ВЛ) та інвестиційний проєкт (ВІП). Бізнес-юніт логістика було долучено через те, що логістичні операції є найбільш затребуваними з точки зору залучених позикових ресурсів, як юніт, що включає багато операцій різного виду щільно об'єднаних у часі. За цим мега рахунком відображається інформація про заборгованість перед суб'єктами фінансового ринку, контрагентами, працівниками, державними органами (6 клас рахунків), наявність якої з боку оцінки економічної активності зменшує показники платоспроможності і ліквідності. Щодо короткострокових зобов'язань, окрім дотримання правових норм та договірних умов, варто звернути увагу на:

- документування операцій та виокремлені аналітичні розрізи стосовно зобов'язань які виникли;
- ризики за валютною заборгованістю (економічний і юридичний аспект);
- організацію претензійної дисципліни за невиконання умов договору й відображення в обліку таких сум;
- джерел фінансування погашення таких зобов'язань;

– можливості коригувати кредитове сальдо рахунків класу 6 у похідному балансі (зокрема, через використання клірингових операцій чи взаємозаліку заборгованостей) й визначати причини наявного дебетового сальдо.

Аналітичні рахунки можуть бути відкриті за такими видами короткострокових зобов'язань, які матимуть специфіку відображення в обліку: банківські кредити, овердрафт, фінансова допомога (юридична чи фізична особа), заборгованість перед працівниками та постачальниками, залежно від специфіки окремим об'єктом облікової номенклатури слід виділити аванси отримані та невідфактуровані поставки, розрахунки векселями, фінансовий лізинг, зобов'язання за обов'язковими платежами тощо. Оскільки для підприємств торгівлі притаманне постійне надходження готівкових та безготівкових грошових коштів від реалізації запасів – товарів, виникають ситуації погашення короткострокової заборгованості коштами від таких операцій, що має бути передбачено та регламентовано внутрішніми нормативними документами.

Восьмий мега рахунок «Забезпечення» забезпечують такі бізнес-юніти як реалізація товарів (В_{рт}) та фінансове управління (В_{фу}), виходячи з того, що для підприємств торгівлі можуть бути значними суми на створення гарантійних забезпечень та виплати працівникам. Тут відбувається кореляція витрат операційної діяльності за дев'ятим класом рахунків та нарахованими забезпеченнями.

Ефективність бухгалтерського інжинірингу проявляється, зокрема, й через оптимальне структурування облікового моделювання інформаційного забезпечення (рис. 2.9).

Звертаючись до представленого на схемі структурування облікового моделювання інформаційного забезпечення узгодженості складових, можна простежити кореляційні взаємозв'язки між оцінюванням економічної активності та інструментами бухгалтерського інжинірингу, як технології облікової політики підприємства. Такий взаємозв'язок дозволяє визначити та обґрунтувати доцільність використання бухгалтерського інжинірингу в досягненні поточних чи стратегічних цілей, що формує підґрунтя посилення значимості облікової системи у виявленні економічних ефектів від прийнятих управлінських рішень.



Рис. 2.9 Структурування облікового моделювання інформаційного забезпечення при використанні технології бухгалтерського інжинірингу

Джерело: розроблено автором

У той же час, взаємозв'язок бухгалтерського інжинірингу та креативного обліку дозволяє розвинути роль останнього в процесі досягнення цілей менеджменту підприємства, що є однією із передумов для посилення значення бухгалтерського обліку як соціально-економічного інституту в функціонуванні економічних систем [509, с. 166]. Оскільки бухгалтерський інжиніринг та креативний облік є гілками варіативного бухгалтерського обліку, такі технології можуть мати як загрозливі наслідки так і можливості оптимізації, залежно від мети їх використання обліковими підрозділами підприємства й управлінським персоналом шляхом можливого вільного коригування результатів за одноманітними економічними операціями.

Необхідність упровадження технології бухгалтерського інжинірингу спричинена спроможністю формувати обліково-

аналітичне забезпечення управління економічною активністю за перспективними прогнозами, зважаючи на стратегічні цілі. Розглянута технологія включає групування рахунків та сальдо за ними, складання вступного та похідного балансу, використання отриманих результатів в аналітичних процедурах й управлінні. Це дозволяє підвищувати ефективність економічної діяльності у майбутньому, упереджувати та ідентифікувати ризики, оцінювати інвестиційні проекти, передбачати вплив на діяльність низки зовнішніх чинників. Вбачаємо виправданою точку зору, за якою необхідно створювати механізми ефективного корпоративного управління через системи винагород для окремих осіб, дотичних до прийняття рішень, які отримують винагороди за результатами діяльності, що визначаються шляхом застосування технології бухгалтерського інжинірингу.

Слід зауважити, що формування обліково-аналітичного забезпечення управління економічною діяльністю торговельного підприємства включаючи низку інструментів технології бухгалтерського інжинірингу, зумовлює орієнтацію на забезпечення релевантною інформацією користувачів для прийняття рішень.

2.3 Методичні положення до формування транспарентної управлінської звітності торговельних підприємств

Провідними вченими наголошується на появі нової парадигми бухгалтерської звітності, як результату суттєвих змін, котрі враховуються шляхом удосконалення облікового методологічного апарату [247, с. 141]. Торговельними підприємствами України різним стейкхолдерам подається звітність з різним змістовим навантаженням, де висвітлюються звітні показники про комерційну, фінансову, інвестиційну, управлінську діяльність. Такі показники характеризують ефективність та результативність діяльності, фінансовий стан і стійкість, конкурентоспроможність та ділову активність на ринку. Складання фінансової, податкової та статистичної звітності є регламентованим процесом за імперативними нормами, утім управлінська звітність є довільним документом, який структурно та змістовно відповідає ключовим запитам власників / керівників.

Управлінська звітність у широкому розумінні складається з метою задоволення інформаційних потреб керівників та власників підприємства – конкретних внутрішніх користувачів й одночасно, як контрольна інформаційна база для внутрішнього аудиту, контролінгу, форензику. Як будь-якій звітності, управлінській притаманні такі властивості: надання достовірної інформації про діяльність підприємства за різними розрізами, представлення сукупності показників, отримання даних та їх систематизація тощо.

С.Я. Король управлінську звітність за своєю сутністю відносить не лише до джерела інформації, але й визнає засобом формалізації вимог внутрішніх користувачів до облікової інформації, що виконує організаційну роль при виборі методики обліку і узагальнення даних [246, с.329].

Управлінську звітність як інтегровану систему інформаційної підтримки процесу управління, метою якої є забезпечення інформаційних потреб користувачів, що полягає у формуванні показників на основі інформації, одержаної у різних підсистемах обліку, і підготовка звітів у формі та в терміни, що відповідають запитам різних груп користувачів характеризує М. О. Любимов [288].

О. В. Фоміна запропонувала власне визначення терміну управлінська звітність, яке виклала у такій редакції: «сукупність управлінських звітів, що використовуються для задоволення інформаційних потреб внутрішніх користувачів у процесі прийняття стратегічних, тактичних та оперативних управлінських рішень» [463], наголошуючи на врахуванні широкого кола управлінських можливостей і дій у часі через звітування про результати і окреслення перспектив.

Авторська позиція варіантів структурування та визначення складу внутрішньо корпоративної управлінської звітності П.О. Куцика полягає у такому:

– перша група – загальна управлінська звітність, яка складається відповідно до НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»;

– друга група – внутрішня управлінська звітність про операційну діяльність, що містить: оборотно-сальдова відомість управлінського обліку; звіт про обсяги виробництва; звіт про обсяги реалізації; звіт про матеріально-виробничі запаси; звіти про основні засоби; звіт про запаси готової продукції; звіт про

закупівлю виробничих запасів; звіт про прямі матеріальні витрати; звіт про собівартість реалізації продукції (товарів, робіт, послуг); звіт про управлінські витрати; звіт про дебіторську заборгованість та ін.;

– третя група – внутрішня управлінська звітність за центрами відповідальності, що містить: звіти центрів витрат; звіти центрів доходів за видами продукції, звіти про доходи (виручку) за ринками збуту, звіти про доходи за видами споживачів, звіти про доходи за іншими сегментами, звіти про рух грошових коштів за центрами доходів; звіти за центрами, звіти про прибутки та збитки за видами діяльності, звіти про маржинальний прибуток за видами діяльності; звіти за центрами інвестицій тощо [265].

Така позиція є доволі розширеною та слушною для використання, проте враховує лише фінансовий та функціональний сектор управлінської діяльності. У своєму дослідженні під управлінською будемо розуміти звітність, як інформаційний продукт облікової й управлінської системи, у якій містяться різні за своєю природою показники, що характеризують діяльність підприємства за усіма напрямками й сферами діяльності, через висвітлення стану, руху й ефективності об'єктів майна, результативності різних сегментів бізнесу, розкриття інформації щодо цілей сталого розвитку для визначеного кола користувачів.

Досягнення синергії інтегрованої управлінської звітності можливо забезпечити використанням єдиної концептуальної основи узагальнення облікової інформації зауважує С.А. Кузнецова та визначає концепцію такої звітності як сукупність поглядів, спосіб розуміння, тлумачення процесу узагальнення облікової інформації в такій звітності, провідну ідею системної теоретико-методологічної характеристики цього процесу, що визначає стратегію дій у здійсненні реформ для досягнення інтегрованості управлінської звітності з метою комплексного інформаційного забезпечення зовнішніх та внутрішніх користувачів у процесі управління компаніями [259].

Концептуальну основу управлінської звітності сформулюємо через мету, завдання і принципи складання звітів, якісні характеристики даних, види і формати звітів, які виражаються шляхом визначення методологічних засад для забезпечення повноти та достовірності формування інформаційного базису системи управління.

Виходячи із підґрунтя концепції, на рис. 2.10 представимо інформаційне поле, яке забезпечує складання управлінської звітності торговельного підприємства.



Рис. 2.10. Інформаційний контур формування управлінської звітності

Джерело: розроблено автором

Представлений на рис. 2.1 інформаційний контур доводить, що система фінансового, податкового, управлінського, кадрового обліку та концептуальні засади системи управління підприємством визначають інформаційне наповнення управлінської звітності, як набору метрик, що характеризують його економічну активність у контексті бізнес-моделі і стратегії розвитку. У свою чергу, варто зауважити і на зворотному зв'язку, запити й вимоги до управлінських звітів керівників та власників, впливають певним чином на формування облікової системи.

Якщо концептуальні основи управлінської звітності визначають теоретичні положення логіки звітності, то методичні положення передбачають вироблення певних правил її складання із дотриманням вимог забезпечення транспарентності обліково-аналітичної інформації відповідно до вимог сучасного економічного середовища. У цій площині формування управлінської звітності ґрунтується на відповідних принципах, які вченими [246; 88] умовно поділено на три групи:

- принципи, які визначають теоретичну основу управлінської звітності: системність, науковість, наявність рівноваги, облік часової вартості грошей, технологічність, незалежність, професійне судження, інтегровану інформаційну базу;

- принципи, які визначають склад і структуру управлінської звітності: корисності, достатності, закінченості, стислості, якісної суттєвості, наступності та порівняності даних, індивідуальності зрозумілості, наочності та аналітичності, адресності;

- принципи, які визначають порядок складання управлінської звітності: достовірності, послідовного застосування облікової політики, пріоритету змісту над формою, інтегрованої інформаційної бази, конфіденційності, професійної думки.

К.Є. Нагірська, проаналізувавши вітчизняні та зарубіжні обліково-економічні літературні джерела, окреслила такі принципи формування управлінської звітності: проектування зверху, ієрархічності, агрегування, конфіденційності, системності, достовірності, своєчасності, конкретності, відособленості, аналітичності, зі ставності, контрольованості [330].

В. Осмятченко у свою чергу, зауважує на тому, що сформулювати універсальні принципи достатньо складно й недоцільно [359, с. 95]. Проте, принципи є визначальним підґрунтям концептуальної основи формування звітності, тому визначати коло принципів та будувати відповідно ним методологічний базис варто на етапі методологічного узгодження обраних принципів, які забезпечать досягнення мети якісної оцінки економічної активності.

При складанні формату і змістовного наповнення управлінського звіту підприємства торгівлі необхідно врахувати низку методичних аспектів:

– узгодження статей і показників формату звіту із відповідними статтями затверджених на підприємстві бюджетів ґрунтуючись на принципі ієрархічності;

– затвердити (внутрішнім регламентом) методики розрахунків визначеної системи показників, які є необхідними й достатніми для прийняття управлінських рішень та оцінки економічної активності;

– розробити перелік (з можливістю альтернативної заміни чи доповнення) визначеної системи показників з огляду на врахування вектору сталого розвитку із розкриттям інформації про економічну, екологічну та соціальну сферу діяльності підприємства через оптимальне поєднання якісних характеристик таких показників;

– передбачити можливість складання управлінського звіту за двома форматами: повний (деталізований) та агрегований для власника або членів наглядової ради;

– встановити періодичність складання управлінського звіту, відповідальних та користувачів.

У розвиток зазначеного, бухгалтерську управлінську звітність як систему обліково-аналітичних показників характеризують:

– абстрактною системою, оскільки вона генерується людським мисленням;

– складною детермінованою системою, оскільки має внутрішню структуру, причому взаємодія різних елементів цієї системи відбувається за певними алгоритмами;

– динамічною системою, оскільки система показників бухгалтерської управлінської звітності виявиться життєздатною, коли вона буде адекватно відображати зміни, що відбуваються в зовнішньому і внутрішньому середовищі організації [429, с. 232].

Формування транспарентної управлінської звітності на методичному рівні визначається основними характеристиками управлінської звітності якими при цьому є: конфіденційність, сприйняття користувачами, своєчасність, доступність, конкретність, достовірність, повнота, зіставність показників, достовірність, об'єктивність. Ученими також наголошується на необхідності дотримання формальних і спеціальних вимог до формування звітних показників, та до формальних відносять: відповідність цілі, відсутність суб'єктивної точки зору; оперативність; можливість використання показників для різних

центрів відповідальності; конфіденційність, а до спеціальних – гнучка структур та необхідність інформації [364].

Власне, транспатентність управлінської звітності формулюють як вільний потік інформації про рішення та дії від джерела до одержувача як прозора та очевидна [94, с.17], акцентуючи увагу на аспекті конфіденційності, як суперечливому прозорості. У цьому зв'язку пропонуємо увести до обігу поняття внутрішньої та зовнішньої транспарентності, яка буде передбачати різних користувачів й відповідно, бути доступною у повному обсязі визначеному колу внутрішніх чи зовнішніх користувачів. Адже за окремими показниками чи то розділами управлінської звітності інформація може бути представлена й зовнішнім користувачам, а за деякими приховуватись від внутрішніх користувачів. Тому у внутрішньому регламенті «Положення про складання управлінської звітності» варто окремо визначити коло користувачів управлінської звітності, обсяг доступної звітної інформації, як транспарентної у розрізі користувачів й формат представлення користувачам.

Для упровадження управлінської звітності на підприємстві виділено такі базові кроки:

- 1) побудова фінансової моделі підприємства;
- 2) побудова моделі та упровадження управлінського обліку;
- 3) формування системи звітних показників й індикаторів в універсальному вигляді за видами діяльності та результати досягнення цілей сталого розвитку (економічний, екологічний та соціальний аспекти);
- 4) створення моделі бюджетування;
- 5) збір і обробка звітних даних. Побудова прогнозів;
- 6) побудова структури та форматів звітів;
- 7) складання консолідованого управлінського звіту.

Рекомендована логіка представлених етапів ґрунтується на об'єктивній складовій функціонування підприємства – економічній діяльності торговельного підприємства, та об'єктивній – врахування запитів основних стейкхолдерів відповідно стратегії розвитку, поточних операційних ситуацій, системи корпоративного управління тощо. Такий підхід до побудови архітектури управлінської звітності дозволяє обґрунтовано формувати повний інформаційний базис транспарентної звітності у співставному вимірі та здійснювати оцінку економічної активності за усіма її складовими й сутнісним наповненням.

Вченими слушно окреслено основні пріоритети, якими доцільно керуватися при виділенні інформаційно-аналітичних блоків для складання управлінської звітності [117, с.197-198]:

- 1) оптимальність обсягу представлення інформації;
- 2) адекватність відображення станів і процесів: відображає специфіку об'єкта за однозначним її тлумаченням;
- 3) ефективність сприйняття. Йдеться, насамперед, про структуру та форми подачі інформації, що сприяють швидшому її засвоєнню;
- 4) своєчасність подання;
- 5) релевантність: повідомлення мають задовольняти конкретні інформаційні запити користувачів;
- 6) альтернативність: кінцевим продуктом управлінської інформації є повідомлення про альтернативні варіанти дії, які дозволяють менеджеру обрати найбільш оптимальний шлях вирішення проблеми;
- 7) трансакції: вибір управлінських рішень на користь організації трансакцій усередині підприємства

Для складання управлінської звітності на підприємстві вбачаємо за необхідне здійснити розробку внутрішніх регламентів, які мають містити набір правил збору, обробки, автоматизації, зведення та систематизації даних, порядку складання звітів, визначення переліку їх видів та форматів, методик формування звітів, порядку затвердження, формату, композиції й порядку представлення, коло користувачів, забезпечення конфіденційності й безпеки звітних даних, відповідальних осіб, структурний підрозділ, центри відповідальності, порядок комунікацій між підрозділами при зборі даних. Види регламентів визначають за рівнями організації формування управлінської звітності: підготовки вхідної інформації (інструктивно-методичні положення) та виконання процедур складання звітності. Ключовим вважаємо регламент «Положення про складання управлінської звітності», яким безпосередньо визначається формування звітних форм та їх оприлюднення і представлення. При цьому необхідною умовою складання якісної управлінської звітності є узгодження положень облікової політики з фінансового й управлінського обліку, як основного методичного базису формування вхідних даних для звітності.

На думку колективу авторів монографії [117, с. 143] найбільш доцільною формою організації системи управлінської звітності можна вважати модель її побудови за центрами відповідальності з дотриманням принципу ієрархічності у побудові системи обліку за центрами відповідальності, а саме: чим нижчий рівень, тим детальнішими мають бути показники діяльності структурного підрозділу і, навпаки, чим вищий рівень, тим інформація, представлена у звітах за цими показниками, стає більш узагальненою. Вважаємо слушним розвивати таку концепцію у практичній площині, оскільки вона дозволяє формувати звітні дані та показники кожним центром окремо й нести відповідальність за подання даних і їх виконання. Методологічним базисом формування управлінської звітності на підприємстві вважаємо за доцільне визначати проєктування обліково-аналітичних контурів на основі встановлення рівнісної відповідності змістовного наповнення звітних форм та запитів користувачів звітів.

Показники діяльності торговельного підприємства, які висвітлено у фінансовій звітності, згенеровано в системі фінансового та управлінського обліку. Для ефективного управління підприємством та досягнення цілей сталого розвитку, доцільно структурувати та моніторити у кожному звітному періоді в управлінській звітності шляхом упорядкування необхідної інфраструктури та уведення відповідного методичного інструментарію. Отже, управлінська звітність дозволяє управляти усією сукупністю вимірювальних (кількісних і якісних) показників при оцінці економічної активності підприємств. Виходячи з досвіду практики та досліджень науки, нами рекомендовано до складання підприємствам торгівлі чотири основні звітні формати (табл. 2.5), які утворюють управлінську звітність. Показники, які висвітлюються в управлінських звітах є доволі різноманітними: фінансові, нефінансові, абсолютні, відносні, якісні, кількісні, коефіцієнти для можливості всебічного представлення уявлення про діяльність підприємства у звітному періоді. Дані формати розширено у вигляді звітних форм в табл. 2.6 з метою поглиблення всебічного розкриття інформації відповідно запитів внутрішніх користувачів в розрізі періодичності представлення.

Як видно із табл. 2.5, цільова спрямованість показників відповідно охоплює широке коло об'єктів управління – активи, капітал, зобов'язання, фінансові результати, ресурси у фінансовому

Таблиця 2.5

Запропоновані для складання формати управлінської звітності

Формат	Фінансові звіти
Характеристика	Регламентовані чинним законодавством форми
Формат	Операційний звіт
Характеристика	Інформація про операційну діяльність підприємства, складений на основі технології бухгалтерського інжинірингу та включає такі основні розділи: ключові показники діяльності за бізнес-юнітами, доходи і витрати системи управлінського обліку, зовнішньоекономічна діяльність, результати діяльності, результати аналітичних процедур (ефективність, результативність, фінансові коефіцієнти, стійкість)
Формат	Корпоративний звіт
Характеристика	Інформація про загальну діяльність підприємства у звітному періоді, складений на основі технології бухгалтерського інжинірингу та включає такі основні розділи: корпоративне управління, ключові показники діяльності в цілому, результати інвестиційної діяльності, інноваційні та інформаційні технології (продукти), дивідендна політика, фінансова діяльність, зовнішнє середовище, нефінансові показники діяльності, виконання бюджетів та бізнес-планів, ризики, економічна активність
Формат	Звіт зі сталого розвитку
Характеристика	Інформація про економічну, екологічну та соціальну діяльність підприємства відповідно до стандартів GRI

Джерело: розроблено автором

Таблиця 2.6

Звітні форми управлінської звітності підприємств торгівлі

Періодичність	Види звітів Змістовне наповнення / Розділи
1	2
Річна (комбінована)	Звіт зі сталого розвитку. Розділи: Загальна інформація про діяльність. Економіка. Персонал. Екологія. Соціальна діяльність. Довкілля. Ризики. Комплаєнс.
	Корпоративний звіт. Розділи: Види діяльності. Корпоративна модель управління. Організаційна структура. Фінансова структура. Торговельна структура. Інноваційно-інвестиційна діяльність. Стейкхолдери/ контрагенти. Корпоративна соціальна відповідальність. Зовнішнє середовище. Прогнози.
	Про результати діяльності (фінансовий) Звіт про фінансові результати. Звіт про стан і рух грошових коштів. Звіт про фінансову діяльність. Аудиторський звіт. Звіт за результатами форензик.
	Про виконання стратегії. Розвиток ринків. Розвиток товарних продуктів. Стратегія управління. Корпоративні стратегії. Стратегічні альтернативи.

1	2
	<p>Про фінансовий стан. Баланс. Оцінка майна (переоцінка).</p> <p>Про виконання бюджету Звіт за кожним функціональним бюджетом. Звіт за зведеним бюджетом.</p>
Місячна	<p>Звіти за функціональними показниками. Операційні звіти. Про нараховані і сплачені податки. Про капітальні інвестиції. Про товарні та логістичні потоки. Про персонал. Про маркетингову діяльність. Про інновації. Про діяльність у E-commerce. Про споживачів. Про сервіс. Про програми лояльності. Про матеріально-технічне забезпечення. Про розрахунки з контрагентами. Про економічну та цифрову безпеку.</p>
	<p>Звіт про фінансові результати. Про прибутки і збитки. Про витрати.</p>
	<p>Звіт про виконання бюджетів Звіт за кожним функціональним бюджетом. Звіт за зведеним бюджетом.</p>
	<p>Звіт про рух і стан грошових коштів</p>
	<p>Аналітичні звіти (економічний аналіз та оцінювання) Про економічну активність. Про фінансову стійкість. Про виконання проєктів. Про рентабельність (товарні групи, проєкти, сегменти діяльності). Про ефективність використання ресурсів. Інвестиційне обґрунтування.</p>
	<p>Баланс</p>

Джерело: розроблено автором

та нефінансовому вимірі, бізнес-процеси, плани, явища й процеси соціального, економічного та управлінського характеру. Важливим для системи тактичного і оперативного управління на підприємстві є можливість скласти місячну звітність за актуальними показниками, які мають суттєвий вплив на прийняття рішень у поточному періоді.

Інформація, яка висвітлюється в управлінській звітності підприємства враховує сім інформаційних зон відповідно запитам користувачів для прийняття управлінських рішень: аналіз й прогнозування ключових показників діяльності, функціональні напрями (запаси, логістика, продажі, необоротні активи тощо), фінансові показники, сталий розвиток (соціальний та екологічний напрям), корпоративне управління, бюджетування, стратегічний розвиток.

Представлені види управлінських звітів обрані таким чином, щоб доповнювати дані один одного за рівнем деталізації й функціоналом даних з метою посилення інформативності уявлення

про стан і перспективи розвитку бізнесу. Рекомендовано до кожного звіту оформлювати стисло описову частину із наданням висновків та рекомендацій за розділами чи показниками представленими у даному звіті у формі тексту, графічної та табличної візуалізації з посиланням на джерела отримання інформації для складання звітності.

Стосовно економічної активності підприємства торгівлі, то здійснення її якісної оцінки за результатами звітного періоду варто проводити використовуючи науково-обґрунтовані класифікації джерел даних та власне, самих даних, на основі чого здійснити дезагрегацію за розділами управлінського звіту.

Сьогодні умови функціонування в економічному середовищі привертають все більшої уваги до показників, які характеризують досягнення цілей сталого розвитку підприємством. Свого поширення така звітність серед вітчизняних підприємств ще не набула, проте її наявність свідчить про високий рівень економічної організації, соціальної відповідальності бізнесу та прагнення вийти на зарубіжні ринки. Як складову управлінської звітності, звіт зі сталого розвитку торговельним підприємствам, на даному етапі розвитку, доцільно складати більш стисло, проте врахувати більшість його складових, які максимально висвітлять результати діяльності підприємства в економічній, соціальній та екологічній сферах. Економічні аспекти діяльності, які варто відображувати у такому звіті виділимо такі:

– економічна результативність, де висвітлюються питання створеної за період доданої вартості; капіталізація; цільове фінансування; забезпеченість зобов'язань; вплив на регіональну економіку; міжгалузєва співпраця. Приміром, використання показника EVA дає можливість оцінити ефективність використання капіталу з урахуванням втраченої вигоди (прибутку, не отриманого внаслідок нехтування альтернативами інвестування капіталу), яка не відображається в системі традиційного бухгалтерського обліку [93];

– екологічний аспект – витрати на екологічну діяльність, напрями, за якими вона здійснюється; утворення відходів і сміття; використовувані заходи протидії екологічного забруднення; управління впливами на біорізноманіття; ризики, ймовірні фінансові втрати від зміни клімату;

– соціальний аспект – середня заробітна плата на підприємстві; соціальне забезпечення і заохочення працівників, рівність виплат; пільги працівникам, соціальна інфраструктура; охорона праці; соціальна відповідальність; соціальні інвестиції; професійне зростання персоналу; участь у благодійних заходах; взаємодія з органами місцевого самоврядування тощо;

– корпоративний аспект – корпоративна структура (оглядово); комплаєнс; виплати учасникам.

Розділ звіту, у якому розкривається інформація про людський капітал, який визначає низку показників для оцінювання економічної активності, має передбачати дезагрегацію факторів виробництва і системи показників у статтях залежно від мети аналізу. Розподіл персоналу (за групами функціоналу, рівнем освіти, сплаченими податками за фізичних осіб, соціальними характеристиками, розподілом доходів, заохоченнями тощо) дозволяє детально проаналізувати проблеми управління персоналом через ефективність використання та його соціальне забезпечення.

Отже, звіт зі сталого розвитку стає бажаною умовою за міжнародного співробітництва, залучення іноземних покупців (при електронній торгівлі), співпраці з великими підприємствами, тому його розробка набуває доцільності з висвітленням основних аспектів щодо цілей сталого розвитку відповідно зокрема, положень GRI стандартів.

Корпоративний звіт є важливим для власників, членів управління, керівників вищої ланки, оскільки має розкривати інформацію про модель управління, на основі якої будується представлена у звіті організаційна, фінансова та торговельна структура – підґрунтя інформаційного забезпечення для прийняття управлінських рішень. Важливим безпековим та комунікаційним аспектом є розкриття інформації про стейкхолдерів та контрагентів, що дозволяє орієнтуватись на їхні запити, убезпечувати підприємство від неефективних контрагентів та формувати коло таких, які забезпечують високий рівень співпраці.

Дані про інноваційно-інвестиційну діяльність дозволяють зрозуміти обсяги та напрями інвестицій, використовуваних інновацій, для планування такої діяльності на майбутні періоди. Упровадження корпоративної соціальної відповідальності розкривається більш ширше, ніж у звіті зі сталого розвитку за усіма

напрямами, долученими учасниками, фінансуванням проектів тощо. Вбачаємо доцільним представити власникам інформацію про зовнішнє середовище з позиції кон'юнктури ринку, споживачів, макропоказників, світових та вітчизняних ринкових тенденцій. Важливим розділом є прогнозування показників розвитку ключових видів діяльності.

Ряд управлінських звітів розкриває інформацію фінансового характеру та висвітлює інформацію про фінансові результати, аудиторські висновки, грошові потоки, стан майна підприємства і його справедливу вартість з результатами незалежного оцінювання, витрати і доходи з таксономією відповідних екологічних і соціальних статей, виконання бюджетів. Потребує окремого аналізу перелік показників таких звітних форм, особливо оціночних, оскільки фінансова інформація має бути достатньою для розуміння ефективності діяльності, і у той же час, не переобтяжувати інформаційне сприйняття при читанні звітів. Така група звітів дозволяє розуміти якість прийнятих у минулому управлінських рішень та окреслити бізнес орієнтири на майбутнє.

Управлінські звіти за функціональними показниками містять інформацію про окремі види діяльності та об'єкти активів чи зобов'язань. Для торговельних підприємств важливими є такі об'єкти майна як товари і грошові кошти, продажі через E-commerce, сучасні засоби й канали продажу товарів. Зміст та система показників таких звітів узгоджується із логістичними, комерційними, технологічними процесами підприємства, обсягами діяльності, специфічними господарськими операціями. У контексті співпраці із споживачами (покупцями), варто представляти інформацію про сервіс, стандарти якості обслуговування, програми лояльності (зменшують дохід від продажу товарів та збільшують обсяги продажу), маркетингові інструменти, канали комунікації, цифрову безпеку.

Окремий управлінський звіт про розрахунки з персоналом розкриває розуміння структури персоналу та розмірів витрат на оплату праці за видами нарахувань й сплачених податків. Звіт про матеріально-технічне забезпечення має містити дані про основні засоби, інші необоротні матеріальні активи, нематеріальні активи, їх використання у розрізі підрозділів, показники ефективності використання та рівень зносу.

Управлінська звітність має містити інформацію про товарні потоки та транзакційні витрати, витрати на маркетинг. Система бухгалтерського обліку дозволяє розмежувати витрати на транспортування та собівартість придбаних товарів, у свою чергу, нами рекомендовано за технологією бухгалтерського інжинірингу виокремлювати бізнес-юніт «Логістика», до якого можна долучати транспортні витрати, на внутрішнє переміщення товарів та деякі транзакційні витрати, пов'язані із доставкою.

Звідси виходить, що логістичні витрати, які складають суттєву питому вагу у складі витрат періоду більшості підприємств торгівлі, доцільно виокремлювати в управлінському звіті як такі, що значно впливають на управлінські рішення через збільшення собівартості товарів й постійне оперативне управління ними. Логістичні й частина транзакційних витрат та собівартість товарів представляють собою витрати на постачання товарів у бухгалтерському обліку, які виражають і попит на товари.

Отже, для забезпечення високого рівня економічної активності підприємства, обороти на рахунках торговельної націнки (рахунок 285) мають бути збалансовані з доходами (7 клас). Від'ємні значення таких співставлень за звітними даними свідчать про те, що облікове визнання торговельної (маркетингової за суттю) націнки має відповідати витратам на маркетингові послуги із рівною сумою доходу, які відображаються в облікових та звітних регістрах як витрати за товарами, які складають маркетингові послуги.

При складанні управлінських звітів варто звертати увагу та такі аспекти як альтернативні уявлення, за яким не використовують конкретні рахунки з торговельної націнки, а обліковують відповідні суми безпосередньо за собівартістю через можливі внутрішні переміщення товарів між рахунками.

На окрему увагу керівництва заслуговують аналітичні звіти, у яких представлено показники, що отримано у результаті проведеного економічного аналізу чи оцінки окремих показників діяльності. Одним із базових тут є звіт про ефективність використання ресурсів торговельного підприємства, за даними якого видно на скільки ефективно використовуються у процесі діяльності ресурси. На основі отриманих показників здійснюють подальші розрахунки для формування звіту про фінансову стійкість та рентабельність у розрізі товарних груп, проєктів, сегментів

діяльності. Звітна інформація про виконання проєктів надає уявлення на якій стадії перебуває упровадження проєкту, скільки спожито фінансових ресурсів, якою є потреба для подальших етапів виконання, про залучених співробітників та контрагентів, економічне обґрунтування проєкту.

Заключним варто складати управлінський звіт про економічну активність, який враховує дані усіх попередніх звітів та узагальнює показники, що характеризують економічну активність діяльності торговельного підприємства.

Як свідчить практика торговельних підприємств, показники регламентованих форматів звітів не завжди узгоджені між собою, а показники управлінської звітності можуть бути не скоординованими між собою чи з показниками фінансової звітності. Така ситуація зумовлює виникнення певних інформаційних розбіжностей – асиметрію даних, й відповідно, причин неспівставності звітних даних для прийняття якісних рішень та покращення інвестиційної привабливості підприємства.

Тому, з метою підвищення рівня конкурентоспроможності торговельного підприємства через ухвалення правильних тактичних і стратегічних рішень, доцільно упереджувати прояви асиметрії інформації у звітних формах, які за своїм призначенням є підґрунтям аналітичних процедур з кількісного та якісного оцінювання економічної активності. Зокрема, особливої уваги потребує упередження прояву та виявлення ризиків за бізнес-процесами чи новими проєктами, моніторинг безпекових складових за контрагентами, спів ставність одиниць виміру нефінансових даних тощо.

Таким чином, окреслені проблеми потребують теоретичного й практичного обґрунтування прядку формування звітних даних та забезпечення їх транспарентності з метою якісного оцінювання економічної активності. У рамках розв'язання такого, не вирішеного повною мірою комплексного питання, щодо інформаційно-звітного забезпечення, варто сформувати релевантний запитами різних груп стейкхолдерів концепт гармонізації управлінської звітності торговельних підприємств.

Торговельні підприємства за сучасних умов господарювання ставлять за мету досягнення комплексу інтегрованих між собою цілей, зокрема: економічного, соціального, екологічного, комерційного, техніко-технологічного, правового, інвестиційного

характеру із дотриманням імперативних вимог та інформаційних потреб власників. Звідси виходить, що очікуваний прибуток перестає бути самоціллю здійснення діяльності, а набуває властивостей лише ключової фінансової метрики для оцінювання економічної активності під впливом системи різноманітних чинників та досягнення стійких станів комерційно-логістичних ланцюгів підприємств торгівлі. Подання в управлінській звітності достатньої кількості актуальних релевантних показників дозволить, нарізно, упереджувати кризові стани та за їх наявності, оперативно реагувати на їх усунення.

Для забезпечення виконання наведених методичних положень щодо формування управлінської звітності, важливості набуває необхідність створення відділу/департаменту звітності або виокремлення для окремих посад функціоналу зі складання та представлення на наглядових радах управлінських звітів або розподіл такого функціоналу на існуючі посади. Адже такий функціонал передбачає високих компетентостей персоналу, розуміння бізнес-процесів, знання нормативно-правових документів, потребує конструктивних комунікацій з усіма підрозділами підприємства, участь у розробці облікової політики та інших внутрішніх регламентів тощо.

Таким чином управлінська звітність є багатоаспектним інструментом в управлінні економічною активністю через одночасне поєднання таких функціоналів: управлінського, організаційного, регулятивного, операційного, контрольного, аналітичного. Представлення широких даних про діяльність підприємства та її наслідки в управлінській звітності за справедливими оцінками з практичного боку, зменшить вартісні розриви між історичною та ринковою капіталізаціями.

Серед облікових досліджень існували спроби визначити концепцію управлінської звітності, проте вони не досягли кінцевої мети через відсутність структуризації концепції з орієнтацією на звітні форми та їх оприлюднення через нівелювання належної уваги до теоретичного базису. Це зумовлює окреслення цілісного контуру концепту гармонізованої управлінської звітності, яка зменшує розрив між змістовними складовими звітів і запитів внутрішніх користувачів, з досягненням кінцевої цілі для підприємств торгівлі з метою якісної оцінки економічної активності (рис. 2.11).



Рис. 2.11. Концепт гармонізованої управлінської звітності підприємств

На основі представлених методичних положень, концепцій та інструментів щодо складання управлінської звітності торговельними підприємствами зауважимо на науковому розкритті значного сегменту парадигми бухгалтерської звітності за сучасних умов.

Управлінська звітність представляє собою інтеграцію внутрішніх інформаційних ресурсів поєднаних спільною метою задля прийняття якісних управлінських рішень власниками та керівниками різних ланок управління та відображають здатність підприємства утворювати додану вартість. Управлінські звіти стають на сьогодні невід’ємною частиною діалогів з внутрішніми стейкхолдерами, у яких визначаються різноманітні чинники формування доданої вартості й капіталізації на основі встановлення взаємозв’язку між фінансовими та нефінансовими, кількісними та якісними, абсолютними та відносними показниками, враховуючи актуальні соціально-економічні проблеми.

Висновки за розділом 2

Дослідження методологічних аспектів формування облікового забезпечення управління економічною активністю підприємств торгівлі дозволило зробити наступні висновки:

– обґрунтовано, що розробку облікової політики необхідно здійснювати, з урахуванням встановлених стратегічних, поточних та оперативних цілей і завдань розвитку підприємства, а також реальних характеристик та особливостей об'єкта управління. Облікову політику представлено та схарактеризовано в роботі як динамічну інформаційну підсистему в структурі інформаційної моделі забезпечення економічної активності торговельного підприємства через адаптацію облікового процесу до змін бізнес-середовища. Ідентифікація інтересів користувачів облікової інформації у контексті ефективного управління економічною активністю підприємства, дозволила виявити можливості їх реалізації через механізм формування облікової політики та описати архітектуру її формування через призму інтеграції запитів користувачів звітності. Концептуальний методологічний базис формування облікової політики визначено через такі його визначальні складові: цільові орієнтири розробки облікової політики, основні завдання, рівні регламентації формування облікової політики, конкретизацію облікових процедур у обліковій політиці, функції облікової політики у контексті управління економічною активністю. Рекомендовані до формування облікової політики методичні засади дозволяють визначати таку комбінацію елементів політики, за якої досягаються первісно задані параметри моделі обліково-аналітичного забезпечення управління економічною активністю;

– формувати обліково-аналітичне забезпечення з метою якісної оцінки економічної активності підприємств торгівлі рекомендовано шляхом упровадження методичного інструментарію технології бухгалтерського інжинірингу, зважаючи на теорію обмежень при управлінні економічною активністю підприємства. Визначено авторське тлумачення бухгалтерського інжинірингу як технології бухгалтерського обліку, котра базується на облікових методах та інструментах, що формують елементи релевантного інформаційного підґрунтя обліково-аналітичного забезпечення на умовах справедливої вартості майна для оперативного й

стратегічного управлінні економічною активністю. Окреслено взаємозв'язок облікової та аналітичної складової системи облікоов-аналітичного забезпечення через технологію бухгалтерського інжинірингу, який дозволяє визначати показники економічної активності за визначеними її видами;

– доведено, що застосування інжинірингових інструментів бухгалтерського обліку охоплює декілька видів агрегованих облікових операцій: агрегування рахунків та сальдо на кінець періоду, оцінку господарських операцій з високим ризиком, оцінку майна за справедливою вартістю, умовний (гіпотетичний) продаж майна, визначення чистих активів та чистих зобов'язань. Такий алгоритм технології бухгалтерського інжинірингу з інноваційними інструментами призначений для аналізу проєктів чи бізнес-процесів (юніт економіка, зокрема) за рівнем ризиків та індикаторами економічної активності за економічною, соціальною та екологічно сферами. Для реалізації зазначеного розроблено платформу функціонування технології бухгалтерського інжинірингу в системі обліково-аналітичного забезпечення економічної активності структурно у взаємозв'язку, яка визначає підґрунтя науково-прикладного підходу до формування обліково-аналітичного забезпечення управління економічною активністю, що зумовлює орієнтацію на забезпечення релевантною інформацією користувачів для прийняття управлінських рішень;

– запропоновано авторське визначення облікової політики як сукупності взаємопов'язаних альтернативних принципів, правил, методів, прийомів і процедур, які ініціюються та втілюються підприємством торгівлі на всіх етапах облікового процесу з метою забезпечення формування достовірної інформації у фінансовій звітності щодо визначення прогностного потенціалу його економічної активності, підвищення вартості бізнесу та забезпечення сталого розвитку. Дане трактування інтегрує методологічні засади та цільову спрямованість ведення обліку, і підпорядковує їх визначеній меті управління, надаючи тим самим емерджентних властивостей обліково-аналітичній системі управління економічною активністю підприємств торгівлі;

– для торговельних підприємств складання управлінської звітності є проявом нової парадигми бухгалтерської звітності. На основі аналізу літературних джерел з'ясовано сутність управлінської звітності та надано авторське її визначення, як

інформаційного продукту облікової й управлінської системи, у якій містяться різні за своєю природою показники, що характеризують діяльність підприємства за усіма напрямками й сферами діяльності, через висвітлення стану, руху й ефективності об'єктів майна, результативності різних сегментів бізнесу, розкриття інформації щодо цілей сталого розвитку для визначеного кола користувачів. У розвитку трактування поняття сформульовано підґрунтя концептуальної основи управлінської звітності через мету, завдання і принципи складання звітів, якісні характеристики даних, види і формати звітів, які виражаються шляхом визначення методологічних засад для забезпечення повноти та достовірності формування інформаційного базису системи управління. Схематично виражено й описано інформаційний контур формування управлінської звітності із забезпеченням вимог транспарентності;

– виходячи з досвіду практики та досліджень науки, рекомендовано до складання підприємствам торгівлі низку звітних форм, які утворюють управлінську звітність, складанню якої передують запропонована логіка етапів запровадження управлінської звітності на підприємстві. Цільова спрямованість показників управлінських звітів охоплює широке коло об'єктів управління – активи, капітал, зобов'язання, фінансові результати, ресурси у фінансовому та нефінансовому вимірі, бізнес-процеси, плани, явища й процеси соціального, економічного та управлінського характеру. Інформація, яка висвітлюється в управлінській звітності враховує інформаційні зони відповідно запитам користувачів: аналіз й прогнозування ключових показників діяльності, функціональні напрями (запаси, логістика, продажі, необоротні активи тощо), фінансові показники, сталий розвиток (соціальний та екологічний напрям), корпоративне управління, бюджетування, стратегічний розвиток. Для складання управлінської звітності на підприємстві пропонується здійснити розробку відповідних внутрішніх регламентів щодо її формування і представлення. Ґрунтуючись на зазначених методичних положеннях складання управлінської звітності сформульовано концепт гармонізованої управлінської звітності для підприємств торгівлі, інформація за якою дозволяє приймати якісні управлінські рішення власникам та керівникам різних ланок управління та відображає здатність підприємства утворювати додану вартість.

РОЗДІЛ 3

МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ АКТИВНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ ТОРГІВЛІ

3.1. Організаційно-методичні засади аналізу економічної активності підприємств торгівлі

Доцільність рішень, що генеруються менеджментом в сфері економічної активності підприємств торгівлі визначається не тільки високим рівнем компетентності управлінського персоналу, умінням своєчасно реагувати на зміну ринкової ситуації і розробляти дієві механізми адаптації, а й якісно новим рівнем аналізу у складі обліково-аналітичного забезпечення управління економічною діяльністю торговельного підприємства в цілому. Останній потребує модернізації домінуючої парадигми аналітичного забезпечення управління економічною активністю підприємств торгівлі з орієнтацією на оперативне створення релевантної інформації про потенціал її формування і розвитку (комерційний; кадровий; фінансовий; інноваційний; інвестиційний; ринковий; управлінський; екологічний, соціальний), забезпечення комунікації та задоволення інформаційних запитів користувачів на всіх етапах управлінського процесу.

Основна ідея подібної трансформації полягає в удосконаленні та подальшому розвитку аналізу як інструмента, здатного, з одного боку, – забезпечити комплексну оцінку, прогнозування і пошук потенційних можливостей, способів і важелів стимулювання економічної активності торговельних підприємств в новітніх умовах ведення бізнесу, яким властиві глобалізація та європейська інтеграція, цифровізація бізнес-процесів, поява нових форматів бізнес-моделей ритейлу, погіршення купівельної спроможності і добробуту українців та пов'язані з цим високий рівень конкуренції, невизначеність і ризикованість, а з другого – задоволення інформаційних запитів зацікавлених осіб і менеджменту підприємства на всіх етапах процесу розробки, прийняття і контролю виконання управлінських рішень в цій сфері. Визначене доводить необхідність ідентифікації аналітичного забезпечення в системі управління економічною активністю підприємств торгівлі й обґрунтування організаційно-методичних засад її аналізу.

Аналітичне забезпечення управління економічною активністю підприємства пропонуємо розглядати як систему інформаційної підтримки розробки, прийняття і здійснення контролю за виконанням прийнятих управлінських рішень, яка є складовою частиною загальної системи управління підприємством торгівлі, що забезпечує оперативне формування релевантної інформації про результати та ефективність економічної діяльності, причини їх змін, можливі резерви і перспективи подальшого розвитку. Дане визначення відповідає сучасним вимогам організації інтегрованих систем менеджменту, оскільки трактує аналітичне забезпечення як інформаційну систему, яка інтегрується з системою управління економічною активністю в загальну систему управління підприємством і забезпечує оперативність інфокомунікаційної взаємодії в межах аналітичного процесу, при прийнятті управлінських рішень, контролю їх виконання та оцінки ефективності.

Ключовими завданнями системи аналітичного забезпечення управління економічною активністю підприємства, є:

1) формування методологічної платформи аналізу економічної активності торговельного підприємства;

2) системне забезпечення (нормативно-правове; організаційне; інформаційне; методичне; технічне; кадрове) підтримки аналітичного процесу;

3) формування єдиного інформаційного поля для аналізу і прийняття рішень шляхом створення управлінської інформації про потенціал формування і перспективи розвитку економічної активності торговельного підприємства, його зовнішні і внутрішні взаємозв'язки з бізнес-середовищем тощо;

4) аналітичне опрацювання з використанням сучасних інформаційних технологій і методичного інструментарію економічного аналізу інформаційних масивів даних системи облікового забезпечення;

5) розробка сценаріїв і прогнозів формування потенціалу економічної активності підприємства та її розвитку;

6) ідентифікація стратегічних орієнтирів, обґрунтування заходів і реалізація механізмів стимулювання і підвищення рівня економічної активності підприємства;

7) сприяння прийняттю обґрунтованих управлінських рішень в сфері управління економічною активністю підприємства та досягнення бажаного рівня розвитку.

Серед названих завдань визначальними для забезпечення високого рівня якості інформаційної підтримки управління економічною активністю підприємства є формування методологічної платформи аналізу як системи поглядів, програми дій, реалізації програмних завдань та контролю їх виконання. Концепт формування такої платформи передбачає дослідження й обґрунтування базових положень методології економічного аналізу, що відповідали б інноваційній стратегії економічної активності і розвитку торговельного підприємства.

У довідковій літературі аналіз (від грец. Αναλυσις – «розклад») здебільшого пов'язують із розчленуванням предмету пізнання й абстрагуванням його окремих сторін чи аспектів, і визначають як метод вивчення і наукового дослідження певних явищ, процесів, дій, результатів. Зокрема, в Академічному тлумачному словнику української мови значиться, що це – «1. Метод наукового дослідження предметів, явищ та ін. шляхом розкладу, розчленування їх у думці на складові частини; протилежне синтез. 2. Визначення складу і властивостей якої-небудь речовини, дослідження їх» [2]; у Великій українській енциклопедії – «розкладення, членування чогось цілісного на складові елементи, властивості, відношення, аспекти, підсистеми для подальшого поглибленого розгляду кожного з них» [62]; у Словнику української мови – «метод наукового дослідження предметів, явищ та ін. шляхом розкладу, розчленування їх у думці на складові частини; протилежне синтез; мислене розчленування предмета або явища, виділення окремих його частин, ознак, властивостей; розгляд чого-небудь» [418, с. 41]; у Сучасному економічному словнику – «метод наукового дослідження (пізнання) явищ та процесів, в основі якого лежить вивчення складових частин, елементів системи, що вивчається. В економіці аналіз застосовується з метою виявлення сутності, закономірностей, тенденцій економічних та соціальних процесів, господарської діяльності на всіх рівнях, (в країні, галузі, регіоні, на підприємстві, у бізнесі, родині) та у різних сферах економіки (виробничій, соціальній). Аналіз служить відправною точкою прогнозування,

планування, управління економічними об'єктами та процесами, що в них протікають» [392].

В контексті визначеного концепту формування методологічної платформи аналітичного забезпечення управління економічною активністю торговельних підприємств під аналізом пропонуємо розуміти комплекс дій, спрямованих на забезпечення інформаційної підтримки управління, що передбачає застосування релевантної інформації та сучасного методичного інструментарію її обробки під час послідовного здійснення аналітичних процедур з ідентифікації, оцінки причин зміни та прогнозування рівня економічної активності підприємства, виявлення резервів та розробки комплексу заходів з їх практичного залучення задля обґрунтування оптимальних варіантів забезпечення активізації економічної діяльності, підвищення конкурентоспроможності та сталого економічного розвитку торговельного підприємства в сучасному бізнес-просторі.

Таке трактування аналізу економічної активності торговельного підприємства дозволяє розглядати його у чотирьох аспектах:

– як невід'ємну інформаційну складову системи управління економічною активністю підприємства, яка забезпечує формування, зберігання і передачу релевантної інформації щодо потенціалу формування і розвитку економічної активності підприємства (ресурсне забезпечення; результати економічної діяльності; можливості розвитку тощо) на всіх рівнях управлінського циклу, і реалізується шляхом створення відповідних баз даних, необхідних для прийняття управлінських рішень;

– як систему спеціальних знань, втілених шляхом застосування сучасного методичного інструментарію під час послідовної реалізації певних аналітичних процедур з ідентифікації потенціалу формування і рівня економічної активності, виявлення резервів їх підвищення та обґрунтування комплексу заходів з їх практичної реалізації;

– як різносторонній і всеохоплюючий процес формування й передавання наявної аналітичної інформації з метою забезпечення обґрунтованості й ефективності прийняття рішень з досягнення і підтримки бажаного рівня економічної активності підприємства й потенціалу його формування;

– як цілеспрямований комплексний і багатокomпонентний вплив управлінського персоналу, спрямований на обробку потоку вхідної інформації з метою отримання якісної картини щодо потенціалу формування і рівня економічної активності підприємства та перспектив його підвищення.

Дане визначення відповідає сучасним вимогам організації інтегрованих систем менеджменту, оскільки трактує аналіз як систему спеціальних знань, що інтегрується із системою управління економічною активністю в загальну систему управління підприємством на рівні аналітичного процесу, і забезпечує комунікації та формування інформаційного масиву релевантних даних для прийняття рішень зі стимуляції та підвищення економічної активності підприємства торгівлі в сучасному бізнес-середовищі.

Зміст аналізу в системі аналітичного забезпечення управління економічною активністю підприємств торгівлі визначається відповідною методологією.

Методологія (гр. *methodos* – спосіб, метод і *logos* – наука, знання) у довідковій літературі, зокрема у Академічному тлумачному словнику української мови трактується, по-перше, як вчення про науковий метод пізнання й перетворення світу, його філософська, теоретична основа, а по-друге, як сукупність прийомів дослідження, що застосовуються в будь-якій науці відповідно до специфіки об'єкта її пізнання [2, с. 9]. Методологію «у вітчизняному науковому дискурсі найчастіше тлумачать як:

- вчення про наукові методи пізнання й перетворення світу;
- філософську та теоретичну основу, сукупність методів дослідження, які застосовують у будь-якій галузі науки відповідно до визначеної специфіки об'єкта її пізнання;
- систему знань про теорію науки або систему методів дослідження;
- теорію методів дослідження;
- вчення про наукові методи пізнання або як систему наукових принципів пізнання, на основі яких планують науково-дослідну діяльність, розробляють її концепцію, здійснюють раціональний та свідомий вибір сукупності способів, засобів, прийомів її вивчення [163, с. 9].

На думку А. Д. Шеремета, методологія (філософія методики) економічного аналізу складається із методу як загального підходу

до дослідження та конкретної методики як сукупності спеціальних прийомів (методів), що застосовуються для обробки й аналізу економічної інформації. Метод економічного аналізу як загальний підхід до дослідження базується на діалектиці [492, с. 26-27].

За інтерпретацією Г.П. Щедровицького, засновника системно-мисле-діяльнісної методології (СМД-методологія) «методологія – це універсальна наукова дисципліна, що розвивається навколо діяльності і мислення» [368, с. 67].

Підтримуючи думку О.М. Новікова та Д.О. Новікова стосовно того, що «методологія – це вчення про організацію діяльності» [344, с. 20], вважаємо, що організувати роботу з аналізу економічної активності торговельного підприємства означає впорядкувати її в цілісну систему з чітко визначеними передумовами, компонентним складом і процесом її здійснення (рис. 3.1).

Аналіз економічної активності підприємств торгівлі як комплекс дій управлінського персоналу		
Передумови здійснення	Компонентний склад	Процес реалізації
<ul style="list-style-type: none"> – цілі, задачі, принципи, функції аналізу; – особливості і детермінанти розвитку економічної активності торговельних підприємств; – регулювання торговельної діяльності 	<ul style="list-style-type: none"> – суб'єкт; – об'єкт; – предмет; – системи забезпечення; – методи і прийоми; – механізм; – результат аналізу 	<ul style="list-style-type: none"> – етапи аналізу; – аналітичні процедури; – аналітичні операції; – технологія аналітичних процедур і операцій

Рис. 3.1. Системоутворюючий базис методології аналізу економічної активності підприємств торгівлі

Джерело: розроблено автором

Наведений підхід до розуміння архітекtonіки методології аналізу економічної активності підприємств торгівлі забезпечує розбудову відповідної методологічної платформи – теоретико-методичного базису реалізації аналітичного процесу, процедур і

операцій. Стрижневим драйвером її розбудови є ідентифікація принципів, цілей, задач і функцій аналізу в системі аналітичного забезпечення управління.

В Академічному тлумачному словнику української мови зазначено, що принцип (від лат. «*principium*» – «основа», «начало») – це: 1) основне вихідне положення будь-якої наукової системи, теорії, ідеологічного напрямку і т. ін.; 2) особливість, яку покладено в основу створення або здійснення чого-небудь, спосіб створення або здійснення чогось; 3) переконання, норма, правило, яким керується хто-небудь у житті, поведінці [2]. Як бачимо, перш за все принцип – «це вихідна ідея, первоначало, що лежить в основі певної сукупності фактів, теорії, науки. Принципи формуються в системі понять, які виробляються в науковій і практичній діяльності та часто визначаються конкретними умовами, в них узагальнюються відкриті сучасною наукою закономірності та закони, а також практичний досвід. ... Від правдивого теоретичного розуміння принципів безпосередньо залежить їх втілення в життя» [236, с. 99].

Як справедливо зазначає Я.О. Ізмайлов «принципи економічного аналізу незалежно від економіко-політичного устрою є обов'язковими для всіх господарських відносин. Зміна предмета економічного аналізу та поява нових об'єктів не означає змін у його принципах, тому що аналіз розв'язує проблеми, що виникають, тільки за допомогою властивих йому методів і принципів» [156, с. 167]. Підтримуючи цю позицію зауважимо, що під впливом змін бізнес-середовища (внутрішнього; зовнішнього) змінюються і з'являються нові об'єкти дослідження, і, відповідно до цих змін, видозмінюються принципи організації їх аналізу, зокрема їх перелік і зміст в системі управління. Підтвердження нашої гіпотези знаходимо у А. Файоля, який стверджує, що «кількість принципів управління необмежена. А зміна становища речей може потягнути за собою і зміни правил, викликаних до життя цим становищем» [453, с. 151].

Принципи сучасного економічного аналізу і організації його проведення «мають зробити більш ефективними намагання кожного аналітика щодо побудови адекватної системи аналізу, яка створює можливості для повноцінних глибоких і системних досліджень нових об'єктів, формування найраціональнішого інформаційного забезпечення прийняття управлінських рішень,

адже від їх обґрунтування та дотримання залежать цілеспрямованість і своєчасність аналітичних досліджень, глибина та результативність аналітичних висновків, ефективність управлінських рішень» [236, с. 100].

Стосовно принципів економічного аналізу у дослідженнях вітчизняних і зарубіжних науковців знаходимо таке:

– М. Адаменко пропонує взяти за основу такі методологічні принципи проведення аналізу як: системності, комплексності, наукового підходу, єдності теорії та практики; кількісної та критеріальної визначеності; конкретності; об'єктивності; причинності; розвитку; детермінізму; релевантності аналітичної інформації; адаптивності (гнучкості), узгодженості, емергентності (цілісності), ієрархічності, відповідності цілей і ресурсів [1, с. 152];

– Я.О. Ізмайлов пропонує використати більш раціональний, структурований підхід, який передбачає групування принципів залежно від складових системи економічного аналізу. Згідно з цим підходом рекомендується виділити системні принципи, принципи інформації, що є результатом економічного аналізу, принципи організації, принципи здійснення економічного аналізу. Та разом з тим не конкретизовано які саме з наведеного у [156, с. 167-169] переліку принципів з уточненим їх змістом до якої групи принципів були віднесені автором;

– І. Д. Лазаришина об'єднує принципи аналізу господарської діяльності підприємств у такі групи: методологічні, правові, організаційні та принципи професійної етики [267].

Розглядаючи принципи організації системи економічного аналізу як функції управління Т.М. Ковальчук та А.І. Вергун зазначають, що «це правила, норми аналітичної діяльності, згідно з якими має організовуватися, функціонувати й розвиватись система економічного аналізу підприємства, природно впливають із законів і закономірностей діалектики та управління, є об'єктивним відображенням закономірностей практики управління, визначають вимоги до системи аналізу та її організаційної конструкції. Адекватно до них формується аналітична служба, встановлюються взаємозв'язки між її рівнями, здійснюється розподіл функціональних обов'язків між аналітиками» [236, с. 100].

До принципів організації аналізу Г.В. Савицька відносить п'ять принципів: чіткого розподілу обов'язків з проведення аналізу між окремими виконавцями, економічності та ефективності

аналітичного процесу, регламентації та уніфікації [403, с. 13]; В.А. Бірюков і П.Н. Шаронін – шість: наукового характеру аналізу; регламентації та уніфікації аналітичної роботи; забезпечення економічності та ефективності аналітичного процесу; розподілу обов'язків з виконання аналітичної роботи на всіх рівнях управління; визначення переліку об'єктів аналізу та встановлення періодичності його проведення; обов'язковості виконання аналітичної роботи на всіх ступенях ієрархії управління виробництвом [35, с. 89]; Т.М. Ковальчук та А.І. Вергун розглядають принципи організації аналітичної роботи у розрізі чотирьох груп, а саме – універсальні, загальні, часткові, ситуаційні, та надають детальну характеристику кожного принципу, що входить до певної групи [236, с. 101].

В контексті викладеного методологічними принципами аналізу економічної активності підприємств торгівлі вважаємо орієнтовані на досягнення цілей аналізу визначальні положення і вимоги до організації його проведення і системності пізнання об'єкта дослідження. Дослідження сучасної наукової літератури з приводу методологічних принципів економічного аналізу, результати якого наведені у додатку Г, виявило, що науковці зазвичай пропонують власну систематику принципів аналітичних досліджень не розділяючи їх на принципи організації та проведення аналізу (за виключенням Я.О. Ізмайлова та І.Д. Лазаришиної та М. Адаменко та ін., які окрім визначених вводять і додаткові групи принципів, зокрема системні, правові, інформації, що є результатом економічного аналізу, професійної етики тощо). Загалом науковцями визначено більше шести десяти принципів, кожен з яких, безумовно, має право на існування, проте велика їх кількість значно ускладнює аналітичний процес і призводить до підвищення витрат на його реалізацію. Тому в контексті нашого дослідження доцільним бачиться ідентифікація, формування оптимального портфеля принципів економічного аналізу та їх структурування за орієнтацією на ефективність аналітичного процесу і задоволення інформаційних потреб споживачів аналітичної інформації.

Грунтуючись на викладеному пропонуємо систематизувати і упорядкувати принципи реалізації аналітичних досліджень в системі аналітичного управління економічною активністю торговельних підприємств за трьома групами, а саме – цільового характеру, організації досліджень та системності пізнання цілого за

його частиною, причини – за її дією, внутрішнього – за зовнішнім (рис. 3.2). Детальна характеристика принципів, що формують певну групу, наведена у табл. 3.1.



Рис. 3.2. Принципи аналізу економічної активності підприємств торгівлі

Джерело: розроблено автором

Наведені принципи відображають суттєві положення і характеристики, за яких під час аналітичного процесу формується об'єктивна, систематизована, дієва та точна інформація про потенціал формування і рівень економічної активності торговельного підприємства та інші параметри, пов'язані з нею.

Дотримання цих принципів уможливить досягнення мети і вирішення основних завдань аналізу, реалізацію його функцій в системі управління економічною активністю підприємства торгівлі та дозволить:

- об'єктивно оцінювати умови функціонування підприємства у сучасному бізнес-просторі, потенціал формування і рівень його економічної активності та їх розвиток;

- своєчасно виявляти детермінанти, розпізнавати дестабілізуючі фактори та процеси, що впливають на потенціал формування економічної активності та її розвиток;

Таблиця 3.1

Принципи аналізу економічної активності підприємств торгівлі

Принцип	Характеристика принципу
1	2
Перша група – принципи цільового характеру	
Пріоритету мети	передбачає ідентифікацію аналізу як цілеспрямованої діяльності щодо забезпечення формування та підвищення ефективності інформаційної системи підтримки управлінських рішень і розробки стратегії економічної активності
Інтегрованості	передбачає цільове спрямування досліджень в контексті органічного поєднання особливостей реалізації аналітичних процедур, специфіки бізнесу й інтересів власників підприємства
Дерева мети	передбачає розробку програми аналізу, яка буде покладена в основу побудови технології процесу та конкретних аналітичних процедур, операцій, дій
Релевантності та надійності	орієнтує на забезпечення власників підприємства достовірною інформацією за результатами аналізу, яка є надійною основою для ухвалення управлінських рішень і розробки стратегії економічної активності
Друга група – принципи організації досліджень	
Системності	встановлює загальні вимоги до формування і представлення аналізу як сукупності взаємопов'язаних елементів, та складової систем управління економічною активністю та підприємством в цілому
Паралельності	вимагає обов'язкової наявності підсистем аналізу, що формуються за його видами (експрес-аналіз, фундаментальний аналіз) та цільовою спрямованістю управління в межах стратегії забезпечення економічної активності та сталого економічного зростання підприємства
Підпорядкованості	організаційне забезпечення аналізу має формуватися у відповідній підпорядкованості до організаційної структури управління підприємством
Пропорційності	вимагає встановлення правильного співвідношення між складовими елементами систем аналізу та управління підприємством на рівні функціональних обов'язків суб'єктів управління
Спеціалізації і кооперації	визначає функціональні обов'язки суб'єктів управління економічною активністю і розподіл праці персоналу за об'єктами аналізу, структурними підрозділами, рівнем кваліфікації персоналу тощо
Ефективності	вимагає окупності витрат на проведення аналізу та багатократного ефекту від його результатів для управління економічною активністю

1	2
Взаємодії функцій	передбачає, що аналіз має забезпечувати ефективне управління через взаємозв'язок його функцій (організація, планування, регулювання, мотивування, розпорядження) та його інформаційної підтримки (облік, контроль)
Оперативності та дієвості	потребує вміння швидко і чітко здійснювати аналітичні процедури, отримувати обґрунтовану інформацію для ухвалення управлінських рішень, оцінювати ефективність їх втілення та гнучко реагувати на зміну умов функціонування підприємства
Третя група – принципи системності пізнання	
Науковості	передбачає використання сучасних методів, прийомів і технологій дослідження потенціалу формування та рівня економічної активності підприємства торгівлі
Об'єктивності	визначає необхідність використання достовірної та перевіреної інформації, що відображає реальну дійсність, ефективних методів та прийомів її обробки задля здійснення точних аналітичних розрахунків та мінімізації суб'єктивізму у дослідженнях
Комплексності	передбачає врахування всіх факторів впливу та всебічне дослідження показників стану потенціалу і рівня економічної активності підприємства, їх зміни та розвитку у просторі й часі
Системоутворюючих взаємовідносин	припускає виділення взаємозв'язків між економічними явищами і бізнес-процесами, які забезпечують належне функціонування і рівень економічної активності підприємства (ресурс – результат – резерв)
Випереджального розгляду	визначає доцільність прогнозування можливостей появи ускладнень та кризових параметрів розвитку економічної активності підприємства з огляду на наявність проблем, рішення яких продиктовано часом
Адекватності	означає побудову процесу аналізу у відповідності із конкретними умовами і потребами управління економічною активністю підприємства
Безперервності	припускає реалізацію аналітичних процедур при вирішенні певних задач у заздалегідь визначеній послідовності на постійній основі
Своєчасності	вимагає врахування динамічності функціонування та статичності оцінок при підготовці оперативної інформації про потенціал формування і рівень економічної активності підприємства для управління

Джерело: розроблено автором на основі [236; 186; 222; 156]

– всебічно оцінювати передумови й істотні чинники впливу зовнішнього і внутрішнього бізнес-середовища на потенціал формування і рівень економічної активності підприємства;

– виявляти вектори розвитку економічної активності підприємства та резерви її підвищення в цілому та за окремими параметрами;

– здійснювати прогнозування і розробляти сценарії поведінки впливу факторів на потенціал формування та рівень його економічної активності;

– забезпечувати підготовку, прийняття, реалізацію та контроль виконання прийнятих управлінських рішень в сфері економічної активності підприємства, отримання нових конкурентних переваг і досягнення бажаних параметрів економічного розвитку.

За основну мету аналізу в системі управління економічною активністю торговельного підприємства визначено забезпечення інформаційної підтримки ухвалення управлінських рішень та розробки стратегії економічної активності, орієнтованої на підвищення ефективності використання фінансово-господарських ресурсів, конкурентоспроможності та забезпечення сталого розвитку підприємства.

Досягнення визначеної мети аналізу можливо на підставі виконання низки завдань, основними з яких є:

– підготовка інформації для аналізу і прийняття управлінських рішень в сфері економічної активності;

– оцінка стану і змін потенціалу формування та рівня економічної активності підприємства;

– ідентифікація детермінант, моделювання взаємозалежностей і кількісна оцінка змін потенціалу формування та рівня економічної активності підприємства;

– моніторинг і виявлення тенденцій розвитку потенціалу формування і рівня економічної активності підприємства;

– прогнозування рівня економічної активності торговельного підприємства;

– аналіз можливостей підприємства щодо усунення виявлених недоліків та посилення економічної активності;

– узагальнення результатів аналізу економічної активності підприємства і формування відповідних висновків;

– обґрунтування варіантів управлінських рішень і розробка

заходів з практичної реалізації залучення виявлених резервів;

– оцінка ефективності управління економічною активністю підприємства в контексті обґрунтованих заходів та перспектив сталого розвитку.

Вирішення основних завдань аналізу забезпечує реалізацію основних його функцій в системі управління економічною активністю підприємства, а саме:

– оціночної, яка пов'язана із ідентифікацією потенціалу формування і рівня економічної активності підприємства та тенденцій їх зміни;

– контрольної, яка пов'язана з перевіркою на достовірність інформації, що використовується в процесі аналізу, та поточним контролем ефективності втілених управлінських рішень зі стимуляції економічної активності;

– пошукової, яка пов'язана з визначенням можливостей (резервів) підвищення потенціалу формування та рівня економічної активності й обґрунтуванням управлінських рішень з орієнтацією на стратегічні параметри їх розвитку;

– прогностичної, яка пов'язана із прогнозуванням змін потенціалу формування і рівня економічної активності підприємства;

– інформаційної, яка пов'язана із забезпеченням інформаційної підтримки прийняття управлінських рішень та розробки стратегічної карти економічної активності підприємства
рис. 3.3.

Визначена мета, завдання, принципи і функції аналізу в комплексі надають йому суттєві переваги порівняно з іншими підходами до формування й обробки економічної інформації, формують теоретичний базис та створюють підґрунтя для розробки теоретико-методологічних положень концепції аналізу як складової системи обліково-аналітичного забезпечення управління економічною активністю торговельного підприємства.

Об'єктивною підставою для її обґрунтування є розробка дерева аналізу проблем (рис. 3.4), відповідно до якого має бути визначено концепцію аналітичного процесу, орієнтованого на забезпечення бажаного рівня економічної активності та сталого розвитку торговельних підприємств за швидкоплинних змін бізнес-середовища та уподобань споживачів.



Рис. 3.3. Функції аналізу в структурі системи обліково-аналітичного забезпечення управління економічною активністю підприємств торгівлі

Джерело: розроблено автором



Рис. 3.4. Дерево ідентифікації проблем аналізу економічної активності підприємств торгівлі

Джерело: розроблено автором

Архітектурна побудова системи аналізу економічної активності торговельного підприємства передбачає виділення функціональної та забезпечувальної компонент. Функціональна компонента орієнтована на виконання функцій аналізу (оціночна, контрольна, пошукова, інформаційна), і призвана задовольнити інформаційні запити менеджменту на всіх етапах процесу розробки, прийняття і контролю виконання управлінських рішень.

Підвалинами її формування і функціонування є системний характер, «що враховує переорієнтацію від поточного управління бізнес-процесами на стратегічне; від відособлених, окремих підсистем до комплексної системи; від аналізу окремих процесів, явищ до систематичного аналізу варіантів рішень; від обчислення окремих елементів ефективності до комплексної оцінки всіх факторів» [356]. Отже, функціональна компонента системи аналізу підтримується забезпечувальною компонентою і дозволяє генерувати адекватну певним рівням управління (нижчий, середній, вищий) інформацію, що фокусується в єдиному контурі системи обліково-аналітичного забезпечення управління економічною активністю підприємств торгівлі, формується відповідними підсистемами під час управлінського, поточного та стратегічного аналізу і є складовою інформаційного забезпечення операційного, тактичного та стратегічного менеджменту (рис. 3.5).

У своїй структурі забезпечувальна компонента інтегрує організаційне, нормативно-правове, інформаційне, методичне, технічне і програмне забезпечення (табл. 3.2), та є визначальною для продуктивного функціонування механізму й ефективності процесу аналізу економічної активності в системі обліково-аналітичного забезпечення управління торговельним підприємством.

Організаційне забезпечення аналізу економічної активності підприємств торгівлі охоплює велике коло питань, які включають в себе: організацію роботи працівників апарату управління до складу функціональних обов'язків яких входить проведення аналітичних досліджень; організацію технології аналітичного процесу; регламентацію порядку та періодичності проведення аналізу; загальне керівництво та прийом виконаних аналітичних робіт тощо.

Основу організаційного забезпечення аналізу економічної активності становить сформована на підприємстві торгівлі структура управління, елементами якої є окремі менеджери,

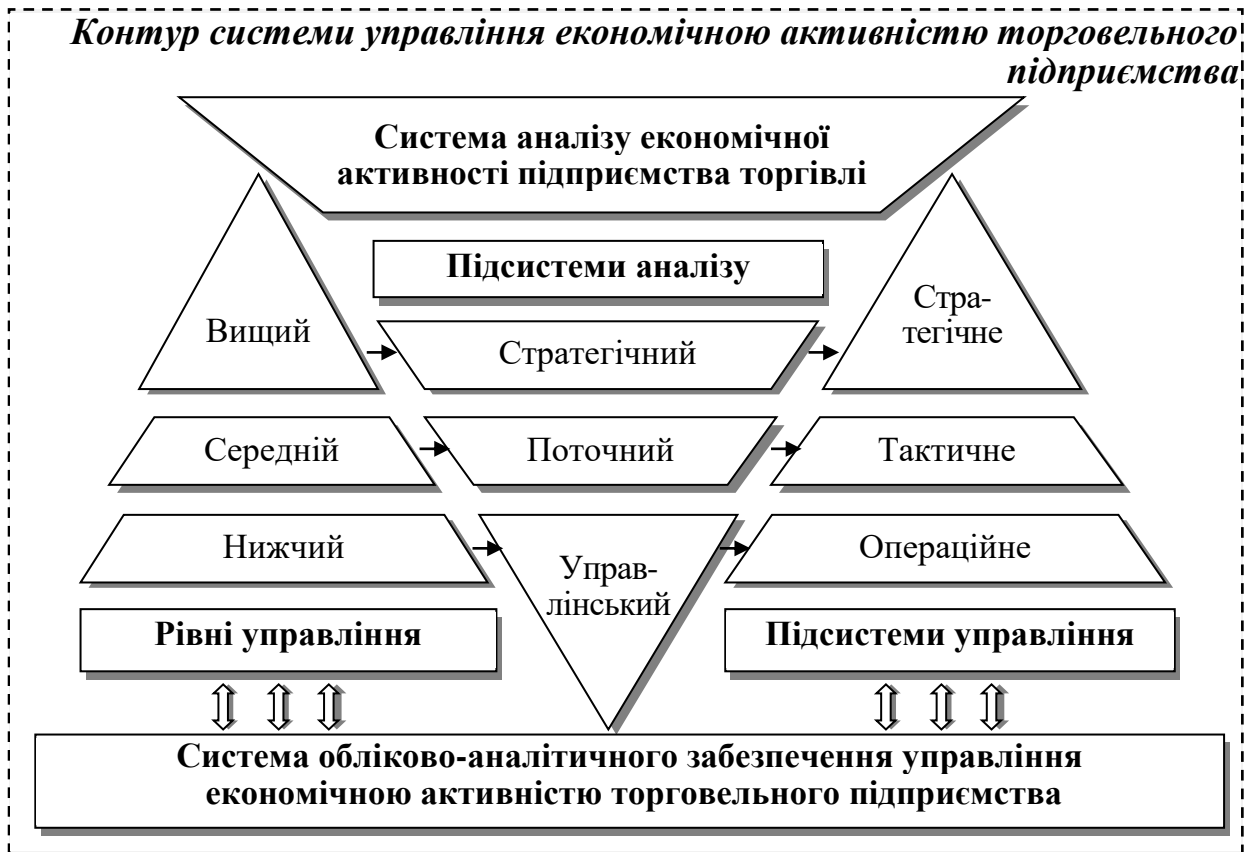


Рис. 3.5. Проекція системи аналізу в системі управління економічною активністю підприємств торгівлі

Джерело: розроблено автором основи [390]

служби, відділи й інші організаційні підрозділи апарата управління. Дослідження показали, що функціональна побудова системи управління на підприємствах різних розмірів істотно різниться. Так:

– для малих підприємств характерна проста лінійна організаційна структура управління. При цьому всі функції аналізу і управління покладені на власника малого підприємства або його директора (якщо власник використовує для загального управління підприємством найманого менеджера). Тому вони й мають здійснювати аналіз економічної активності підприємства;

– для середніх підприємств – лінійно-функціональна або проектна організаційна структура управління. За лінійно-функціональної організаційної структури управління всі функції щодо аналізу і управління економічною активністю мають бути покладені на спеціального менеджера (аналітика) або на загальний центр управління діяльністю підприємства, що перебуває в складі фінансової служби підприємства. При проектній організаційній

Таблиця 3.2

Системи забезпечення аналізу економічної активності підприємства торгівлі

Система	Характеристика функціонального призначення системи
Організаційного забезпечення	Комплекс рішень щодо: організаційної структури управління; організації аналітичної роботи, що втілена у конкретних його функціях; повноважень, обов'язків і відповідальності осіб за результати проведеного аналізу; способи і механізми інформаційної підтримки прийняття управлінських рішень за результатами аналізу економічної активності підприємства торгівлі
Нормативно-правового забезпечення	Комплекс рішень щодо: нормативно-правових умов функціонування підприємств торгівлі у просторі ринку товарів та послуг; моніторингу змін законодавства в цій сфері, формування внутрішніх регламентів стимулювання потенціалу формування і розвитку економічної активності підприємства тощо.
Інформаційного забезпечення	Комплекс рішень щодо: визначення обсягу і структури інформації про стан та зміни потенціалу формування економічної активності торговельного підприємства та її рівень, яка необхідна для менеджерів різних рівнів; забезпечення ефективної системи акумулювання інформації; чітке встановлення параметрів і налаштування системи обміну інформацією; застосування надійних методик захисту наявної інформації; використання адаптованої інформації для обґрунтування та прийняття управлінських рішень.
Методичного забезпечення	Комплекс рішень щодо: вибору методів і прийомів оцінювання отриманої інформації про рівень, стан, та зміни потенціалу формування економічної активності торговельного підприємства; прогнозування параметрів подальших змін економічної активності в динамічному бізнес-середовищі; оцінки продуктивності застосованих управлінських заходів та внесення пропозицій з їх удосконалення
Технічного і програмного забезпечення	Комплекс рішень щодо: вибору обчислювальної та комп'ютерної техніки, яка дозволяє здійснювати формування (фільтрування, перевірка достовірності, дублювання, стиснення) і зберігання інформаційних масивів даних і забезпечувати комунікації на всіх етапах аналітичного процесу; сучасних засобів створення відповідних шаблонів і інтерфейсів, призначених для накопичення й зберігання інформації; новітніх засобів оптимізації існуючих і створення нових баз даних; формування технічної бази обробки фактичних інформаційних даних; програмного забезпечення всіх етапів і процедур аналізу.

Джерело: розроблено автором

– для середніх підприємств – лінійно-функціональна або проектна організаційна структура управління. За лінійно-функціональної організаційної структури управління всі функції щодо аналізу і управління економічною активністю мають бути покладені на спеціального менеджера (аналітика) або на загальний центр управління діяльністю підприємства, що перебуває в складі фінансової служби підприємства. При проектній організаційній структурі управління функції аналізу і управління економічною активністю можливо реалізовувати проектними командами. Такі підрозділи створюються на тимчасовій основі для реалізації конкретних задач й наділені комплексними повноваженнями в рішенні поставлених завдань. Їхні керівники підлегли безпосередньо генеральному директорові або його заступнику з фінансових питань;

– для великих підприємств із широко диверсифікованою виробничою та регіональною діяльністю використовуються дивізійна або матрична організаційна структура управління. В основі дивізійної організаційної структури управління лежить децентралізація за окремими ознаками (регіональній, товарній, фінансовій й т.п.). Функції аналітика з дослідження економічної активності підприємства при такій організації можуть бути покладені на підрозділи управління ресурсами підприємства, які формуються в складі кожного дивізіону (відділення компанії). Ключову роль у цьому управлінні грають не менеджери центрального апарата, а керівники відповідних підрозділів. Матрична організаційна структура управління передбачає доповнення проектного принципу управління функціональним принципом. У цьому випадку на підприємстві організовується подвійне підпорядкування менеджерів (аналітиків) з економічної активності та розвитку. З однієї сторони вони підлегли безпосереднім керівникам відповідних функціональних служб центрального апарата управління (за певним колом питань), а з іншої – безпосередньому керівникові відповідного проекту.

Адаптуючи ідеї попередніх досліджень [198, с. 87] безпосередньо під організацією аналізу економічної активності торговельного підприємства розуміємо систему цілеспрямованих дій щодо впорядкування й удосконалення аналітичного процесу з визначення потенційних можливостей підвищення її рівня,

покращення потенціалу формування та забезпечення економічного зростання. Зміст системи цілеспрямованих дій щодо впорядкування й удосконалення аналітичного процесу визначає комплекс функціональних завдань, які мають вирішуватися в рамках якісної організації аналізу економічної активності підприємства, а саме:

- забезпечення ефективності аналізу, його розвиток та вдосконалення;
- раціональна організація праці;
- забезпечення ефективного використання аналітичної інформації;
- автоматизація аналітичної роботи;
- підвищення якості аналітичної роботи;
- скорочення термінів проведення аналітичної роботи;
- раціоналізація аналітичних процесів.

Вивчення питання організації аналізу в системі управління підприємств різних сфер і видів діяльності дозволило виявити досить суперечливі погляди фахівців на окремі організаційні питання, незважаючи на єдність поглядів щодо етапів аналітичного процесу (підготовчий (або плановий), основний (практичний) і заключний), і необхідності його підпорядкування інформаційним запитам суб'єктів управління (як внутрішніх, так і зовнішніх). Задовольнити інформаційні запити менеджменту на всіх рівнях і етапах процесу управління економічною активністю (постановка управлінської проблеми; розробка управлінського рішення; реалізація управлінського рішення; контроль виконання управлінських рішень) здатна ефективна організація технології аналітичного процесу.

Наукове підґрунтя для її формування складає розроблена нами організаційно-інформаційна модель технології аналітичного процесу з дослідження економічної активності підприємств торгівлі (рис. 3.6), яка, на відміну від існуючих, через конкретизацію організаційно-розрахунково-аналітичних процедур ідентифікує комплекс робіт на кожному з етапів аналітичного процесу та визначає роль кожного з них під час обґрунтування, розробки, реалізації і контролю виконання управлінських рішень з економічної активності і розвитку. Побудована на підставі запропонованої функціональної моделі технологія аналітичного процесу здатна продукувати корисну для управління економічною активністю підприємств торгівлі аналітичну інформацію.

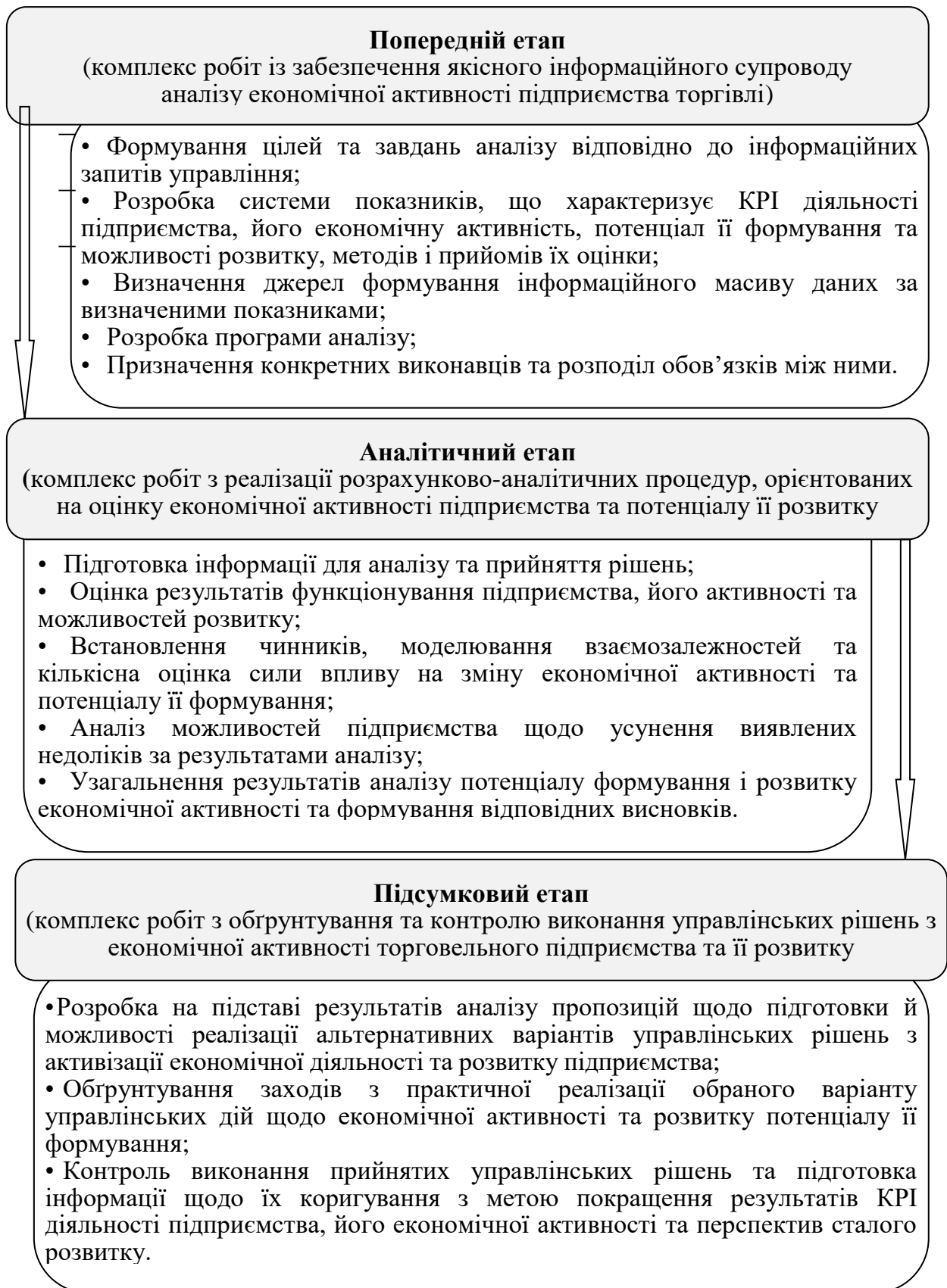


Рис. 3.6. Організаційно-інформаційна модель технології аналітичного процесу з дослідження економічної активності підприємств торгівлі

Джерело: розроблено автором

Остання є результатом аналітичної роботи – своєрідного роду інтелектуальної, розумової діяльності людини (суб'єкта аналізу), в процесі якої формується внаслідок певного алгоритму послідовних дій з пошуку, накопичення, зберігання, обробки й оцінювання первинної інформації [208, с. 41; 216, с. 224].

Ефективність виконання певних дій в процесі аналізу економічної активності торговельного підприємства, який по суті передбачає безперервну послідовність етапів, процедур і операцій з отримання й обробки інформації про її рівень і потенціал формування й їх зміну під впливом бізнес-середовища та уподобань споживачів, визначається функціонуванням відповідного механізму, і залежить від регламентації аналітичних робіт.

Адаптуючи ідеї попередніх дослідників [252, с. 27], механізм аналізу економічної активності торговельного підприємства слід розглядати як складну системну категорією, яка в широкому сенсі представляє собою систему взаємопов'язаних і взаємозалежних організаційних, економічних, технологічних і методологічних елементів (принципів, підходів, норм, методик, методів, інструментів, показників), які забезпечують виконання цільових аналітичних функцій, а у вузькому розумінні являє собою сукупність правил, спеціальних заходів і процедур проведення аналітичних досліджень для виявлення факторів внутрішнього та зовнішнього бізнес-середовища, що впливають на економічну активність, з метою надання рекомендацій щодо зменшення негативних впливів і підвищення її рівня, здійснення моніторингу ефективності прийнятих рішень.

Регламентація аналітичних робіт забезпечується складанням програми аналітичних досліджень, яку розробляє керівник аналітичного підрозділу підприємства, а при його відсутності – бухгалтерської служби підприємства. У програмі обов'язково вказуються мета і об'єкти аналізу, напрямки і зміст аналітичної роботи, періодичність здійснення аналітичних процедур, форми і терміни подання результатів аналізу, суб'єкти аналізу (як виконавці, так і користувачі), а також інформаційне, методичне та технічне супроводження аналітичного процесу і засоби контролю його ефективності.

Об'єктом аналізу економічної активності підприємства є потенціал її формування і рівень в контексті досягнення цільових орієнтирів розвитку. Якість результатів аналізу залежить від

компетентності його виконавців (як правило це «працівники аналітичного підрозділу підприємства, які безпосередньо займаються обробкою облікової інформації, які виконують необхідні аналітичні процедури і представляють аналітичну інформацію користувачам у найбільш оптимальної для сприйняття формі» [90, с. 220]), а ефективність їх використання в процесі управління – від компетентності користувачів. Для забезпечення взаємодії цих суб'єктів аналізу на відповідному рівні важливо підпорядкування аналітичного процесу цільовим потребам управління економічною активністю. Здійснюється це шляхом конкретизації в програмі аналізу переліку необхідних даних для обґрунтування управлінських рішень, форм (нетекстової – таблиці, графіки, діаграми і т.д. ; текстова - висновки, записка, звіт і т.д.) і термінів їх подання (щодня, щотижня, щомісяця, щокварталу, щорічно). Актуальність і об'єктивність цих даних для управління забезпечується відповідним методичним і інформаційним супроводом аналітичного процесу.

Інформаційне забезпечення аналізу слід розглядати як сукупність форм документів і як процес забезпечення інформацією. Як сукупність форм документів інформаційне забезпечення являє собою джерела інформації (нормативно-довідкові; обліково-звітні; позаоблікові) які служать основою формування бази даних аналізу у вигляді показників. Як процес забезпечення інформацією – отримання даних для потреб аналізу. Останнє виражається в безперервному формуванні, оцінці якості, обробці, передачі і зберіганні бази даних, створеної для задоволення методичних потреб аналізу [208, с. 47]. Отже, інформаційне забезпечення аналізу економічної активності – це база даних, яка містить показники, які: 1) різнобічно характеризують потенціал формування та рівень економічної активності підприємства; 2) формуються з внутрішніх і зовнішніх джерел під час обробки, підготовки та безпосередньо аналізу (із застосуванням відповідних прийомів і методів) даних, що містяться в нормативно-довідковій, звітній і позаобліковій документації; 3) використовуються для аналізу, контролю, планування та підготовки ефективних управлінських рішень щодо підвищення економічної активності і потенціалу її формування.

Результатом аналізу економічної активності підприємств торгівлі є формування спеціальної інформації, яка

використовується для прийняття управлінських рішень. Створення подібної інформації визначається інформаційними потребами суб'єкта аналізу і орієнтовано на максимальне їх задоволення (незалежно від обсягу, складності структури і руху інформаційних потоків в системі управління економічною активністю підприємства) з акцентом на таких характеристиках як: доречність, вірогідність, правдивість, нейтральність, зрозумілість та порівнянність.

Поєднання відповідних методів, прийомів, засобів та методик в аналітичному процесі, який через реалізацію цільових завдань дослідження призводить до перетворення вихідної інформації в інформацію для прийняття управлінських рішень, формує методіку аналізу економічної активності підприємств торгівлі. Її ефективність забезпечується відповідним механізмом, який запускає і підтримує аналітичний процес, забезпечуючи тим самим цілісність системи аналізу економічної активності в управлінській інформаційній системі торговельного підприємства.

На підставі вищенаведеного розроблено концептуальну модель аналізу економічної активності підприємств торгівлі (рис. 3.7), яка на засадах системності відповідно до визначених завдань ідентифікує передумови і компонентний склад методології та через залучення механізму реалізації аналітичних процедур забезпечує результативність процесу отримання інформації для управління.

Розроблена модель дозволяє суттєво поглибити і розширити осмислення сутності аналітичної системи у складі обліково-аналітичного забезпечення управління економічною активністю торговельного підприємства, її структури, закономірностей, цілей і завдань функціонування, забезпечити якісний інструментальний супровід реалізації аналітичних процедур та операцій, впорядкувати процес отримання аналітичної інформації для прийняття управлінських рішень.

На завершення зазначимо, що дієвим інструментом обґрунтування стратегічних і тактичних планів підприємства з активізації економічної діяльності, їх реалізації і контролю виконання прийнятих управлінських рішень є аналіз економічної активності. Як складова інтегрованої системи обліково-аналітичного забезпечення управління економічною активністю підприємства торгівлі аналіз являє собою з одного боку –

Контур системи обліково-аналітичного забезпечення управління економічною активністю торговельного підприємства



Рис. 3.7. Концептуальна модель аналізу економічної активності підприємств торгівлі

Джерело: розроблено автором

функціональну систему, яка забезпечує генерування аналітичної інформації для прийняття рішень, а з іншого – прикладну галузь наукових знань, яка формує методологію аналітичних досліджень і трансформує отримані теоретико-методичні знання у практичні навички, забезпечуючи тим самим можливість формування аналітичної інформації відповідно до потреб практики. Визначальною характеристикою аналізу економічної активності є його орієнтація на потреби управління та стратегічний вектор досліджень, який передбачає комплексне вивчення потенціалу формування та рівня економічної активності з урахуванням впливу зовнішнього і внутрішнього бізнес-середовища, уподобань споживачів і взаємовідносин зі стейкхолдерами.

3.2. Методичний підхід до оцінки потенціалу формування економічної активності підприємств торгівлі

Розв'язання проблем, пов'язаних із забезпеченням бажаних параметрів розвитку економічної активності підприємств торгівлі, потребує посилення аналітичної складової інформаційної підтримки управління, і визначає необхідність удосконалення і розвитку методичних підходів до оцінки рівня економічної активності та потенціалу його формування. У розбудову концептуальних засад та з метою забезпечення подальшого розвитку методичного забезпечення аналізу економічної активності підприємств торгівлі розроблено функціональну модель (рис. 3.8), яка відповідно до визначеної мети і завдань аналізу конкретизує напрями та методичний інструментарій реалізації аналітичних процедур, що в комплексі забезпечує пошук внутрішніх можливостей підвищення рівня та покращення потенціалу формування економічної активності підприємства торгівлі (в цілому і у розрізі функціональних її напрямів).

Згідно розробленої моделі початковим етапом аналізу є оцінка потенціалу формування економічної активності торговельного підприємства. Він спрямований на:

– попередню оцінку потенціалу формування економічної активності підприємства торгівлі на підставі визначення прийнятних темпів зростання основних результативних показників його економічної діяльності згідно «золотого правила економіки

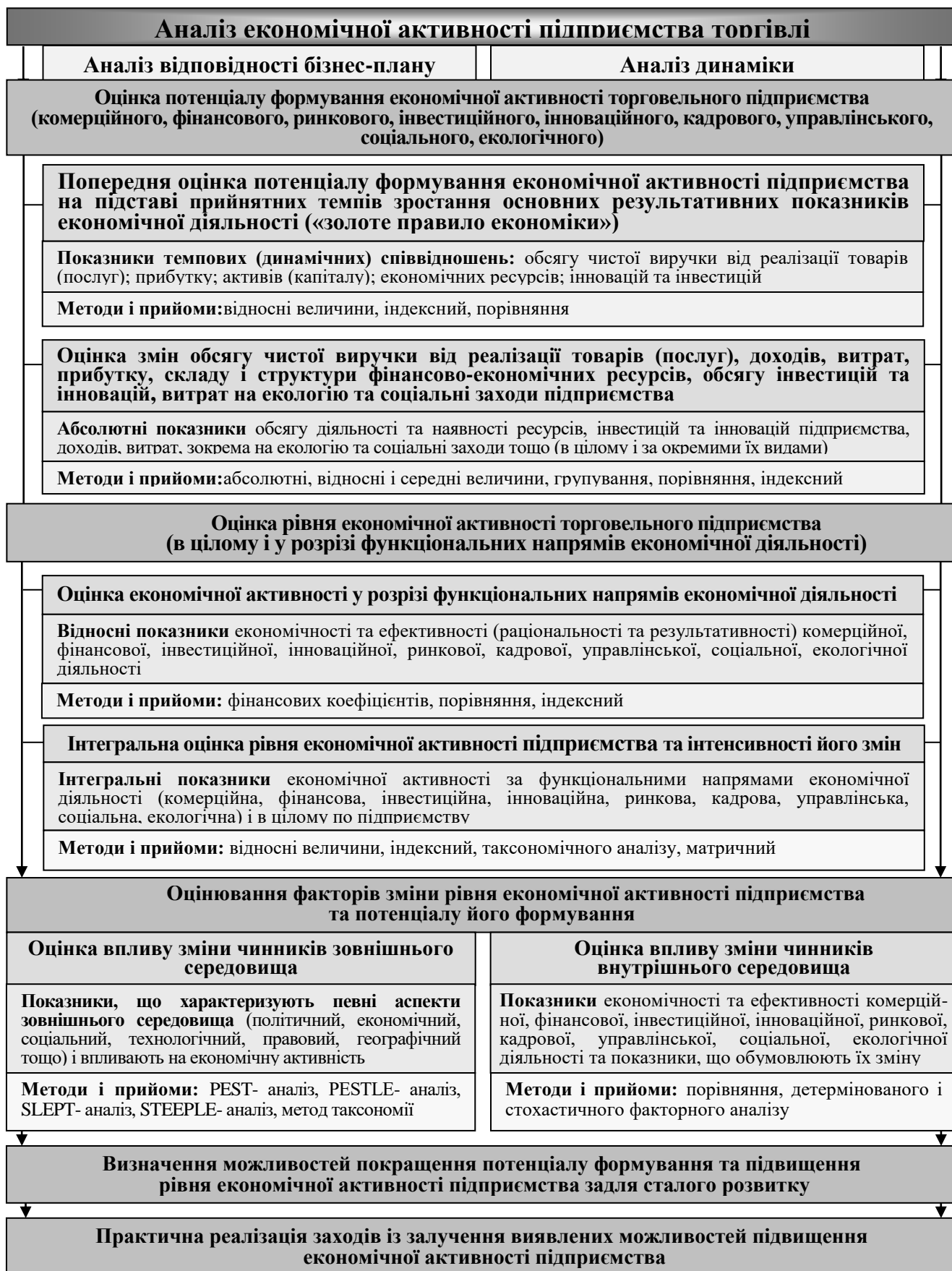


Рис. 3.8. Функціональна модель методики аналізу економічної активності підприємств торгівлі

Джерело: розроблено автором

підприємства», що полягає у випередженні темпу зростання прибутку (T_p^{Π}) над темпами зростання чистої виручки від реалізації товарів (послуг) (T_p^{Π}) та вартості майна підприємства (T_p^{BB}):
 $T_p^{\Pi} > T_p^{ЧВР} > T_p^{BB} > 100$;

– оцінку змін обсягу чистої виручки від реалізації товарів (послуг), доходів, витрат, прибутку, складу і структури фінансово-економічних ресурсів, обсягу інвестицій та інновацій, витрат на екологію та соціальні заходи підприємства на підставі абсолютних і відносних показників, а саме – показників обсягу і результатів діяльності, наявності фінансово-економічних ресурсів, інвестицій та інновацій підприємства, доходів, витрат на екологію та соціальні заходи тощо (в цілому і за окремими їх видами) із залученням індексного методу, методів абсолютних, відносних і середніх величин, групування і порівняння;

Наступним етапом є оцінка рівня економічної активності торговельного підприємства, яка передбачає:

– оцінку економічної активності у розрізі функціональних напрямів економічної діяльності на підставі показників економічності та ефективності (раціональності та результативності) комерційної, фінансової, інвестиційної, інноваційної, ринкової, кадрової, управлінської, соціальної, екологічної діяльності із залученням методу фінансових коефіцієнтів, порівняння та індексного методів. Подібна оцінка ґрунтується на застосуванні запропонованої системи показників (рис. 3.9), алгоритми розрахунку яких представлено у додатку Д, і передбачає їх обчислення та з'ясування змін;

– комплексну (інтегральну) оцінку рівня економічної активності підприємства на основі відповідного узагальнюючого інтегрального показника, підставою для розрахунку якого є локальні інтегральні показники активності за окремими функціональними напрямками (комерційна, фінансова, кадрова, інвестиційна, інноваційна, управлінська, ринкова, соціальна, екологічна) економічної діяльності. Більш докладно про це у наступному розділі дисертаційної роботи;

Наступним етапом аналізу є оцінка факторів зміни економічної активності підприємства (в цілому і за окремими функціональними спрямуваннями активності) під впливом чинників зовнішнього та внутрішнього бізнес-середовища.

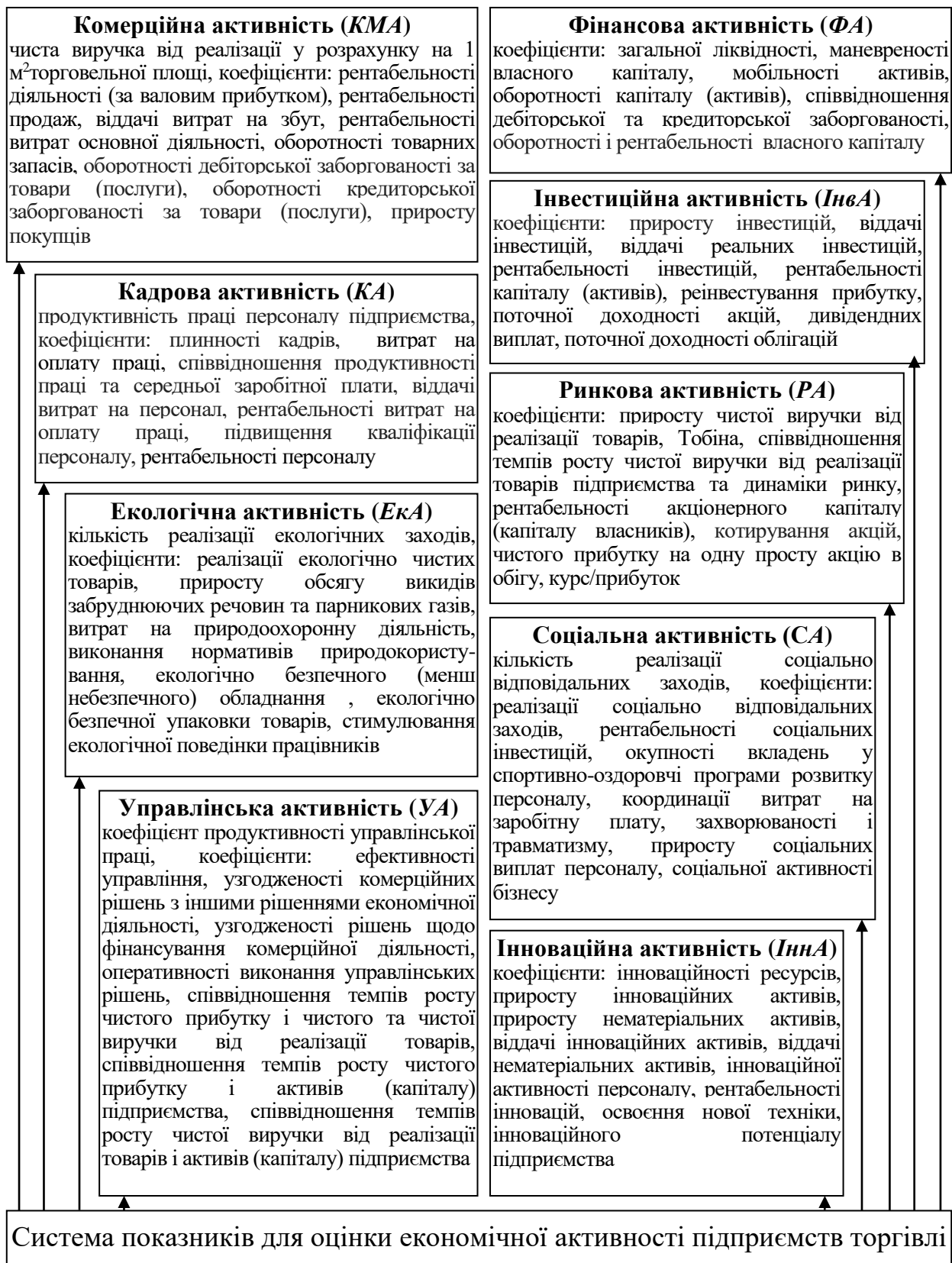


Рис. 3.9. Профіль системи показників для оцінки економічної активності підприємства за функціональними напрямками діяльності
Джерело: розроблено автором

Направленість і глибина дослідження факторних взаємозв'язків підприємства із бізнес-середовищем на макро-, мезо- та мікрорівні визначаються метою аналізу і потребами осіб, що приймають управлінські рішення. Попередні дослідження [198, с. 78-82] довели, що макро- і мезооточення створюють загальні зовнішні умови, в яких функціонує підприємство, і визначають для нього та інших торговельних підприємств межі дозволеного та недозволеного. Макрооточення підприємства торгівлі характеризується політичною, правовою, економічною, соціальною та технологічною складовими, і, відповідно чинниками, що їх визначають. До середи мезооточення відносять ту частину зовнішнього середовища, з якою підприємство торгівлі має конкретну і безпосередню взаємодію. В центрі уваги знаходяться споживачі, конкуренти, постачальники, позиція підприємства на ринку тощо. Мікрорівень визначається внутрішніми умовами функціонування підприємств торгівлі та обумовлюється сукупністю факторів, що їх формують, і які знаходяться під безпосереднім контролем власників, керівників та персоналу підприємства. Виокремлені рівні бізнес-середовища функціонування підприємств торгівлі дозволили систематизувати фактори і розробити трьохрівневу ієрархічну модель факторного впливу середовища на економічну активність торговельного підприємства (рис. 3.10).

При побудові цієї моделі ми виходили, перш за все, з необхідності обмеження числа та виявлення найбільш істотних загальних ознак, які в першу чергу повинні бути враховані в процесі прийняття управлінських рішень щодо економічної активності, а також можливості підприємства та його керівництва впливати на ті чи інші фактори. Останнє стає можливим на підставі встановлення направленості і кількісної оцінки сили впливу зовнішніх і внутрішніх чинників на зміну рівня та потенціалу формування економічної активності підприємства торгівлі.

Дослідження довели, що в умовах невизначеності та динамічності сучасного бізнес-середовища суттєве зниження економічної активності підприємств є наслідком негативного впливу зовнішніх чинників. Кількісну оцінку їх впливу на зміну економічної активності підприємства та визначення сприятливих умов для її покращення пропонуємо здійснювати із застосуванням методу PEST-аналізу або методу таксономії.

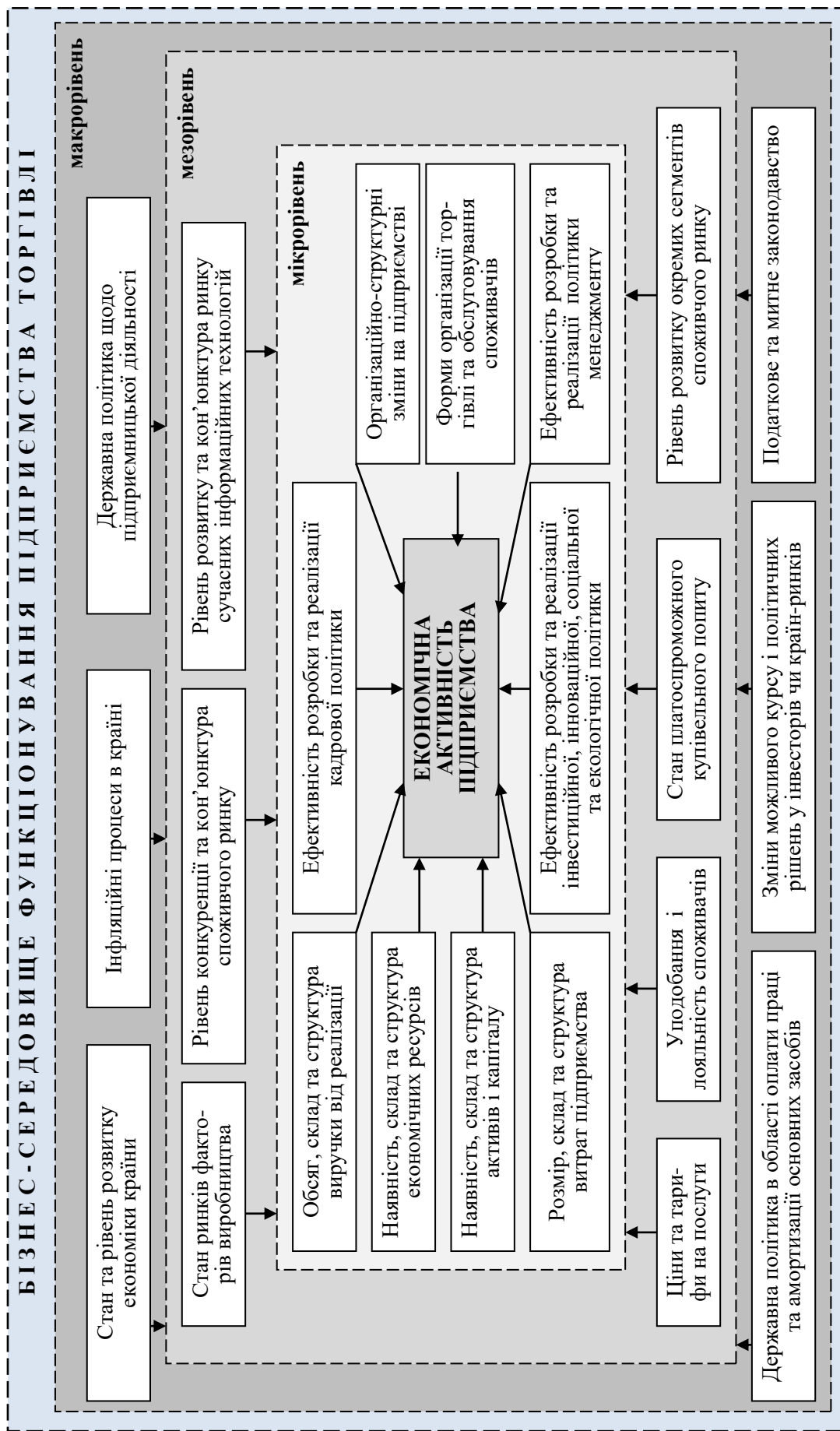


Рис. 3.10. Ієрархічна модель факторного впливу середовища на економічну активність підприємства

Джерело: розроблено автором на основі [198]

Метод PEST-аналізу дозволяє комплексно оцінити вплив певних чинників зовнішнього середовища (зазвичай економічних, політичних, соціальних, технологічних, а за потреби – правових, географічних, соціально-демографічних, етнічних тощо), і передбачає обчислення інтегрального показника у наступній послідовності:

1) визначення цілей і постановка завдань оцінки впливу чинників середовища функціонування підприємства;

2) формування складових оцінки чинників середовища функціонування, що впливають на сприятливість активізації економічної діяльності та швидкого економічного зростання;

3) визначення критеріїв оцінки за i -ю складовою чинників середовища функціонування підприємств;

4) оцінка критеріїв (P_{ij}) за визначеним показником;

5) розрахунок вагомості (λ_{ij}) показника за j -м критерієм оцінки таким чином, що $\sum_{j=1}^k \lambda_{ij} = 1$;

6) розрахунок інтегрального показника за i -ю складовою оцінки рівня впливу чинників середовища функціонування підприємства:

$$I_i = \sum_{j=1}^k \lambda_{ij} \cdot P_{ij} . \quad (3.1)$$

7) визначення коефіцієнтів вагомості (β_i) i -го інтегрального показника складової підсумкового інтегрального показника таким чином, що $\sum_{i=1}^n \beta_i = 1$;

8) розрахунок підсумкового інтегрального показника рівня впливу чинників середовища функціонування підприємства та його якісна оцінка:

$$\bar{I} = \sum_{i=1}^n \beta_i \cdot I_i . \quad (3.2)$$

Ступінь узгодженості експертів оцінюється за допомогою коефіцієнта конкордації Кендала. Для здобуття інтерпретації рівня впливу чинників зовнішнього середовища функціонування

підприємства на рівень його економічної активності використовується п'ятибальна шкала Харрінгтона.

При дослідженні впливу на рівень економічної активності підприємства чинників внутрішнього середовища в якості факторних моделей залежності пропонуємо обирати алгоритми розрахунку запропонованих нами показників економічності та ефективності (раціональності та результативності) комерційної, фінансової, інвестиційної, інноваційної, ринкової, кадрової, управлінської, соціальної, екологічної діяльності. Вони можуть бути розширені залежно від глибини дослідження та інформаційних запитів управління. Оцінювання факторів зміни економічної активності пропонуємо здійснювати із використанням методів детермінованого та стохастичного факторного аналізу, а саме: повних ланцюгових підстанов, абсолютних і відносних різниць, інтегрального, подовжньої участі, кореляційно-регресійного аналізу тощо.

Завершується аналіз економічної активності підприємства пошуком і практичною реалізацією заходів із залучення виявлених можливостей підвищення економічної активності підприємства задля забезпечення сталого розвитку. Основу пошуку внутрішніх можливостей складають результати факторного аналізу, а заходи з їх практичної реалізації обумовлюються загальною політикою управління, що відповідає обраній стратегії розвитку торговельного підприємства, та формують пріоритетні вектори стимулювання економічної активності підприємства. Зовнішні ж можливості стимулювання економічної активності підприємств, орієнтовано на відновлення конкурентоспроможності вітчизняної економіки та підвищення рівня життя населення, і визначаються державною політикою економічного зростання.

Серед визначених напрямів аналізу економічної активності підприємств торгівлі на особливу увагу заслуговує оцінка потенціалу її формування. Загалом потенціал економічної активності підприємства визначається наявними можливостями, зокрема наявністю фінансово-економічних ресурсів та здатністю до їх ефективного використання в процесі функціонування, подальшого руху і переходу на якісно новий рівень розвитку. «Втілення можливостей відбувається через створення підприємством цінностей, які є універсальною характеристикою виконання основних поставлених завдань, а цінності, які

створюються, конкретизуються у результатах, а саме – у набутих підприємством вигодах» [248, с. 41-45].

Для обробки і дослідження інформації про потенціал формування і рівень економічної активності підприємства торгівлі використовуються як загальнонаукові, так і конкретно-наукові методи аналізу. Найбільш поширеними з них є: традиційні методи аналізу (порівняння, метод відносних і середніх величин, групування, графічний і табличний методи представлення даних); методи детермінованого (ланцюгових підстанов, абсолютних різниць, інтегральний та ін.) і стохастичного (кореляційно-регресійний аналіз, математичне програмування, матричні методи і моделі та ін.) факторного аналізу; евристичні методи аналізу, які базуються на професійному досвіді та інтуїції фахівців аналітичного підрозділу.

Комплекс цих методів представляє методичний інструментарій, доцільність застосування якого в процесі підготовки аналітичної інформації для управління повинна відповідати цілям, завданням і напрямкам аналізу, забезпечуючи реалізацію його функцій в системі управління підприємством і адаптацію результатів інформаційним запитами користувачів, а також визначатися технічними можливостями і доречністю для виконання визначених аналітичних процедур відповідно до обраної методики. Слід зазначити, що інформатизація аналізу економічної активності підприємства може здійснюватися за допомогою спеціалізованих статистичних чи аналітичних пакетів («STATISTICA», «SPSS Statistics», «STATGRAPHICS», «STADIA» та ін.), а також електронних таблиць Microsoft Office Excel. Так, програмний продукт «Statistica» компанії «StatSoft» дозволяє проводити: одновимірний і багатовимірний дисперсійний аналіз; лінійний аналіз; нелінійне оцінювання; кластерний аналіз; одновимірний і багатовимірний аналіз відповідностей; лінійний дискримінантний аналіз; факторний аналіз і т.д. Широке використання електронних таблиць Microsoft Office Excel пов'язано з їх можливостями проводити обробку даних на основі математичних і статистичних формул, а також за допомогою надбудови «Пакет аналізу» [99, с. 11]. З огляду на це для задоволення потреб аналітичного забезпечення управління економічною активністю підприємства доцільно створити окремий модуль, який буде функціонувати в операційному середовищі

Windows як додаток до Excel, і, використовуючи в повному обсязі всі його можливості, забезпечить комплексне і системне оцінювання потенціалу формування та рівня економічної активності підприємства .

Як бачимо, в своєму арсеналі економічний аналіз налічує безліч методів та прийомів. Найбільш прогресивним для застосування в сучасних економічних реаліях, і таким, що може бути застосований для оцінювання потенціалу формування економічної активності підприємств торгівлі, є матричний метод. З поміж інших його вирізняє інформативність, комплексність та зручність. Він дозволяє здійснювати оцінку економічної активності як за функціональними її напрямками (на підставі певних показників економічності, ефективності і результативності та локальних інтегральних показників активності), так і в цілому по підприємству (на підставі локальних інтегральних показників активності, та показників, що їх формують), забезпечуючи тим самим можливість інтегральної оцінки потенціалу формування економічної активності підприємства торгівлі.

В основі матричного методу лежить концепція подання результатів економічної діяльності торговельного підприємства і зв'язків між ними як входу-виходу у вигляді матричної моделі. На вході матричної моделі – ресурси, що витрачаються в процесі економічної діяльності і трансформуються у витрати, формуючи їх, а на виході – отримані результати економічної діяльності у вартісному вимірі. В комплексі це дозволяє інтегрувати часткові показники таким чином, щоб результати діяльності виміряти одним числом, що дає можливість керівництву підприємства своєчасно ухвалювати рішення.

Як зазначають Л.В. Фролова та Л.В. Семерунь, матричний метод дає не лише узагальнену характеристику економічної діяльності підприємства та показує динаміку її розвитку, а й дозволяє визначати зміни в процесі економічної діяльності та результатах роботи підприємства, виявляти резерви підвищення ефективності діяльності [466, с. 188]. Крім того, на думку У. Мересте, завдяки побудові матричної моделі, можливо простежити принципову відмінність між інтенсивністю і ефективністю діяльності. Кожен елемент поля матриці по своїй суті є показником інтенсивності. Всю матрицю слід обґрунтовано вважати моделлю економічної ефективності, оскільки вона охоплює всі одиничні

явища, які відбуваються при формуванні ефективності і є її компонентами [308].

Матричний метод ґрунтується на системному й комплексному підходах і передбачає структурування інформації про економічну діяльність підприємства у вигляді матриці, що дає змогу:

- проводити ґрунтовний комплексний аналіз результатів економічної діяльності підприємства торгівлі;
- структурувати складові потенціалу формування економічної активності торговельного підприємства;
- виявляти слабкі ланки в ланцюжку взаємозв'язків ресурсів, витрат і результатів.

В комплексі це дозволяє забезпечити інтегральне оцінювання потенціалу формування економічної активності торговельного підприємства, і на підставі отриманих результатів – розробляти заходи щодо реалізації обраної стратегії та контролю її виконання за визначеними параметрами змін в цілому і у розрізі використаних ресурсів, понесених витрат й одержаних результатів.

Отримана в результаті аналізу інформація служить базою для прийняття науково-обґрунтованих оперативних і стратегічних управлінських рішень. Вирішальним при розробці стратегій та алгоритмів можливої економічної поведінки є забезпечення збалансованості ресурсів, зокрема активів і пасивів, та доходів і витрат, і як справедливо зазначають О.В. Карпенко та О.М. Лебедев при розробці концепції матричного моделювання економічної діяльності – «забезпечення збалансованості джерел і ресурсів, ресурсів і обсягів діяльності, доходів і витрат; коштів, що спрямовуються на цілі споживання і накопичення , а також узгодження входів-виходів конкретних моделей» [170, с. 97]. Отже, для того щоб забезпечити якісну інформаційну підтримку управління економічною активністю підприємств торгівлі із застосуванням матричного методу необхідно додержуватись певних правил та принципів побудови матриць, знати їх особливості та дотримуватись певної технології розрахунково-аналітичних дій, процедур та операцій.

Дослідження наукового дискурсу щодо технології та практичного використання з метою комплексної оцінки ефективності економічної діяльності підприємства матричного методу [466; 399; 401; 402] дозволило виявити, що кількість вихідних параметрів матричної моделі варіює залежно від завдань

аналізу. Ступінь детальності, з якої матрична модель відображає рівень ефективності, а, отже й потенціал формування економічної активності, залежить від числа вихідних параметрів. Найважливішим принципом вибору вихідних параметрів при формуванні матричної моделі є принцип багатосторонньої орієнтації, а саме – кількісні показники, що включаються в модель, повинні відображати всі найбільш істотні сторони економічної діяльності.

Згідно М. Саарепера впорядкування вихідних параметрів матриці залежить від:

- 1) характеру досліджуваних явищ;
- 2) поставлених аналітичних задач;
- 3) застосовуваного (поряд з матричним методом) методу аналізу (наприклад, балансовий метод, метод відносних величин, індексний метод, метод ланцюгових підстановок тощо) [401, с. 13].

Такої ж думки і А. Роот, який, як і деякі інші вчені [284] виділяє дві групи вихідних параметрів: результати і ресурси / витрати. Проте на думку Я. Альвера об'єднувати ресурси і витрати в одну групу не слід. Ресурси завжди пов'язані з певним моментом часу і з них можна скласти моментний ряд. Витрати завжди пов'язані з деяким періодом часу і з них можна скласти інтервальний ряд. Витрати являють собою цілеспрямоване споживання ресурсів. Ресурси через витрати перетворюються в кінцеві результати господарської діяльності [5, с. 66].

Першим систематично виклав теоретичні основи упорядкування вихідних кількісних параметрів ключової матриці за трьома групами (ресурси, витрати, результати) і ввів поняття «ступінь кінцевості ефекту» А. Роот, який стверджував, що ступінь кінцевості ефекту кількісного явища тим вище, чим більшою мірою в ньому втілений кінцевий результат діяльності [399, с. 6]. Тому керуючись даним принципом, при формуванні матричної моделі ефективності, три групи вихідних параметрів слід розташувати відповідно до бажаного спадання темпів їх зростання: кінцеві результати економічної діяльності, витрати і ресурси. Параметри всередині кожної з груп також слід певним чином упорядковувати. При цьому єдино вірним критерієм систематизації кількісних параметрів за кожною з груп ключової матриці буде такий порядок розташування, який відповідає зменшенню темпів їх зростання.

Характерними особливостями, притаманними побудованій таким чином матриці ефективності є такі:

– по-перше, елементи головної діагоналі матриці ефективності дорівнюють одиниці;

– по-друге, симетрично розташовані відносно головної діагоналі матриці елементи є по відношенню один до одного зворотними величинами;

– по-третє, прямим полем ефективності вважається визначений матрицею трикутник під діагоналлю, що містить прямі показники ефективності господарювання. Його провідним елементом є елемент, розташований в першому стовпці і в останньому ряду впорядкованої матриці, що дорівнює добутку основних елементів поля ефективності;

– по-четверте, зворотним полем ефективності є визначений матрицею трикутник над діагоналлю матриці, що містить зворотні показники ефективності.

Для забезпечення можливості комплексної оцінки поле ефективності впорядкованої матриці Х. Луур пропонує розділяти на складові його блоки, що формуються виходячи з основних двох груп вихідних показників (результати та витрати / ресурси) через призму взаємоузгодженості їх складових і перетворення в процесі економічної діяльності. При цьому у складі поля ефективності Х. Луур виділяє три блоки: блок взаємозв'язків результатів, блок перетворення витрат і ресурсів в результати, блок взаємозв'язків ресурсів [284].

В той же час при виокремленні трьох груп вихідних показників (результати, витрати, ресурси) надається можливим виокремити шість блоків приватних показників ефективності, як це пропонують Я. Альвер та Е. Старцева, а саме: блок взаємозв'язків результатів, блок перетворення витрат в результати, блок перетворення ресурсів в результати, блок взаємозв'язків витрат, блок перетворення ресурсів у витрати і блок взаємозв'язків ресурсів [521]. На думку авторів розглядати взаємозв'язок між блоками матриці ефективності, слід за аналогією з основними елементами і провідним елементом прямого поля ефективності. Зокрема, основними блоками є незалежні блоки, розташовані безпосередньо під головною діагоналлю матриці: блоки взаємозв'язків результатів, витрат і ресурсів. Значення темпів зростання основних блоків повинні бути найменшими. Провідним

блоком поля ефективності є блок перетворення ресурсів у результати, розташований в лівому нижньому кутку матриці, отже, темп зростання блокової оцінки провідного блоку повинен бути найбільшим.

Кожен із визначених блоків має економічний зміст і відіграє певну роль у формуванні ефективності даного комплексу. Для кожного блоку можливо розрахувати інтегровану блочну оцінку, яка дозволяє проаналізувати вплив окремих блоків на формування ефективності діяльності певного комплексу в цілому. Загалом в ході аналізу результатів економічної діяльності підприємства блокова інтерпретація поля ефективності дозволяє розрахувати значення інтегрованих оцінок, пояснити вплив на них окремих блоків показників, а також вплив окремих локальних показників ефективності на формування інтегрованих і блокових оцінок діяльності.

Отже, для забезпечення інтегральної оцінки ефективності економічної діяльності торговельного підприємства слід розробляти матричну модель із дотриманням вимог впорядкованості та врівноваженості, а саме:

- в сукупність вихідних параметрів моделі включати рівне число показників результатів, витрат і ресурсів підприємства таким чином щоб кожен з них можливо було розглядати в якості ефекту по відношенню до наступних і в якості витрат чи ресурсів по відношенню до попередніх показників;

- стежити за збалансованістю розвитку параметрів моделі, тобто розташовувати показники відповідно до бажаного спадання темпів їх зростання керуючись принципом ступеня кінцевого ефекту і стратегією підприємства;

- використовувати для аналізу блокові оцінки економічної діяльності, як рекомендують Х. Луур [284] та Дж. Альвер і Е. Старцева [521].

Грунтуючись на вищевикладеному та враховуючи результати власних наукових досліджень в цій сфері [554] розроблено методичний підхід до оцінювання потенціалу формування економічної активності торговельного підприємства рис. 3.11).

Запропонований методичний підхід являє собою комплекс теоретико-методичних знань, послідовно втілених в процесі реалізації певних аналітичних процедур, що здійснюються із застосуванням визначеної системи показників та відповідного

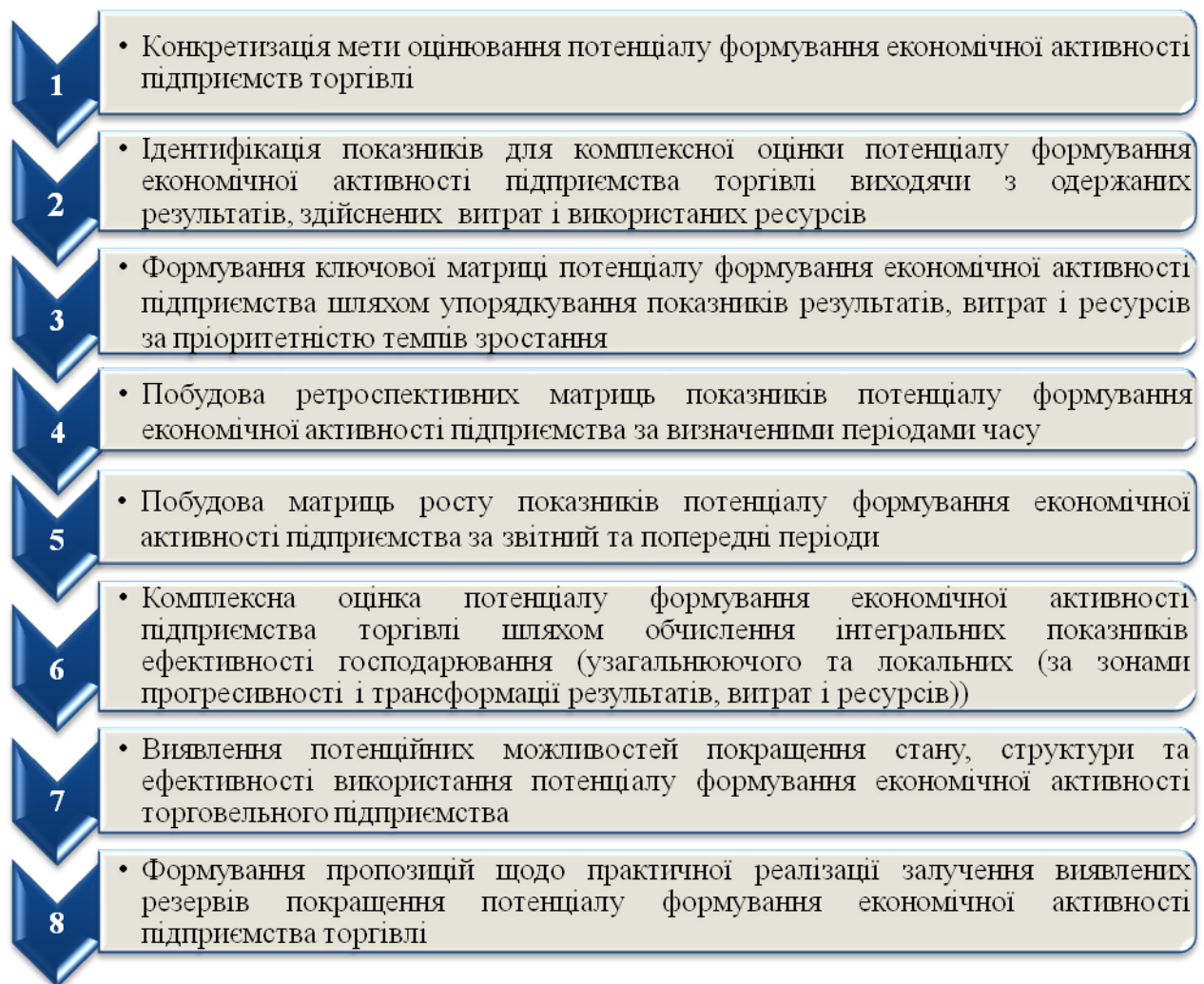


Рис. 3.11. Методичний підхід до оцінювання потенціалу формування економічної активності торговельного підприємства

Джерело: розроблено автором

методичного інструментарію, з метою оцінки потенціалу формування економічної активності торговельного підприємства та можливості виявлення резервів його покращення, й розробки пропозицій з практичної реалізації їх залучення задля обґрунтування, вибору й формування оптимальних варіантів прийняття раціональних управлінських рішень.

Визначальною передумовою реалізації запропонованого методичного підходу до оцінювання потенціалу формування економічної активності торговельного підприємства є розробка відповідної матричної моделі шляхом:

– визначення складу показників, які найбільш повно відображають всі аспекти економічної активності, знаходяться у тісному зв'язку із результатами економічної діяльності

торговельного підприємства та свідчать про обсяг використаних ресурсів, понесених витрат та отриманих результатів;

– упорядкування і визначення сприятливих співвідношень розвитку показників за блоками поля ефективності потенціалу формування економічної активності;

– визначення алгоритму обчислення інтегрального показника потенціалу формування економічної активності торговельного підприємства.

В процесі логічного аналізу було встановлено, що об'єктивність і повноту висновків щодо потенціалу формування економічної активності торговельного підприємства дозволяють забезпечити наступні показники результатів, витрат та ресурсів, а саме:

1) показники результатів – реінвестований прибуток (PI^{rin}), чистий прибуток ($ЧП$), прибуток від реалізації товарів (PI^P), чиста виручка від реалізації товарів ($ЧВР$), кількість обслужених покупців ($КП$);

2) показники витрат – витрати на оплату праці ($ВОТ$); витрати основної діяльності ($B^{осн}$), загальні витрати ($ЗВ$);

3) показники ресурсів – середній розмір товарних запасів ($\overline{TЗ}$), середній розмір оборотних активів ($\overline{ОА}$), середній розмір поточних зобов'язань ($\overline{ПЗ}$), середній розмір позикового капіталу ($\overline{ПК}$), середній розмір власного капіталу ($\overline{ВК}$), середній розмір капіталу підприємства ($\overline{К}$), середньооблікова чисельність персоналу підприємства ($\overline{Ч}$).

Відібрані показники для складання матриці, як пропонує Л.М. Ачкасова [18], були впорядковані за спеціальним алгоритмом: спочатку порівнюється співвідношення перших двох показників довільного ряду, те співвідношення, яке дорівнює максимальному ефекту – ставиться на перше місце. Така процедура повторюється доти, поки не будуть перебрані всі показники, що входять в матрицю.

В результаті подібного впорядкування було отримано упорядкований ряд: реінвестований прибуток (PI^{rin}), чистий прибуток ($ЧП$), прибуток від реалізації товарів (PI^P), чиста виручка від реалізації товарів ($ЧВР$), кількість обслужених покупців ($КП$), витрати на оплату праці ($ВОТ$); витрати основної діяльності ($B^{осн}$), загальні витрати ($ЗВ$), середній розмір товарних запасів ($\overline{TЗ}$),

середній розмір оборотних активів (\overline{OA}), середній розмір поточних зобов'язань ($\overline{ПЗ}$), середній розмір позикового капіталу ($\overline{ПК}$), середній розмір власного капіталу (\overline{BK}), середній розмір капіталу підприємства (\overline{K}), середньооблікова чисельність персоналу підприємства ($\overline{Ч}$), який став основою для розробки ключової матриці потенціалу формування економічної активності торговельного підприємства (табл. 3.3).

Розташування в ключовій матриці визначених показників відповідає визначеним блокам: результати \rightarrow витрати \rightarrow ресурси. Поряд із основним алгоритмом відбору показників до ключової матриці для впорядкування показників у кожному блоці також застосовувався спеціальний алгоритм, і упорядкування здійснювалось таким чином, щоб на першому місці стояв показник з максимальним бажаним темпом зростання, а на останньому місці – з мінімальним бажаним темпом зростання. В результаті – під головною діагоналлю ключової матриці потенціалу формування економічної активності торговельного підприємства містяться прямі показники ефективності економічної діяльності за окремими блоками, кожен з яких має економічний зміст і відіграє певну роль у формуванні інтегрального показника потенціалу економічної активності.

Основними трьома незалежними блоками, що знаходяться безпосередньо під головною діагоналлю ключової матриці потенціалу формування економічної активності торговельного підприємства, і, як зазначають Е. Старцева та Я. Альвер [521, с. 132], значення темпів зростання показників яких має бути найменшим, є блоки співвідношення результатів (I_{CPe3}), співвідношення витрат (I_{CB}) та співвідношення ресурсів (I_{CPec}).

Для забезпечення сприятливості тенденцій розвитку потенціалу формування економічної активності в усіх блоках поля ефективності мають бути додержані наступні співвідношення між блочними оцінками:

$$\begin{aligned} I_{PecPe3} &> I_{BPe3} > I_{CP} \\ I_{PecPe3} &> I_{PecB} > I_{CB} \\ I_{PecB} &> I_{CPec} \end{aligned} \quad (3.3)$$

Таблиця 3.3

Матрична модель оцінки потенціалу формування економічної активності підприємства торгівлі

Показники результатів, витрат, ресурсів	Результати						Витрати						Ресурси					
	П ^{рін}	ЧП	П ^р	ЧВР	КП	ВОП	В ^{осн}	ЗВ	ТЗ	ОА	ПЗ	ПК	ВК	К	Ч			
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17		
Результати	П ^{рін}	1	ЧП П ^{рін}	П ^р П ^{рін}	ЧВР П ^{рін}	КП П ^{рін}	ВОП П ^{рін}	В ^{осн} П ^{рін}	ЗВ П ^{рін}	ТЗ П ^{рін}	ОА П ^{рін}	ПЗ П ^{рін}	ПК П ^{рін}	ВК П ^{рін}	К П ^{рін}	Ч П ^{рін}		
	ЧП	П ^{рін} ЧП	1	П ^р ЧП	ЧВР ЧП	КП ЧП	ВОП ЧП	В ^{осн} ЧП	ЗВ ЧП	ТЗ ЧП	ОА ЧП	ПЗ ЧП	ПК ЧП	ВК ЧП	К ЧП	Ч ЧП		
	П ^р	П ^{рін} П ^р	ЧП П ^р	1	ЧВР П ^р	КП П ^р	ВОП П ^р	В ^{осн} П ^р	ЗВ П ^р	ТЗ П ^р	ОА П ^р	ПЗ П ^р	ПК П ^р	ВК П ^р	К П ^р	Ч П ^р		
Витрати	ЧВР	П ^{рін} ЧВР	ЧП ЧВР	П ^р ЧВР	1	КП ЧВР	ВОП ЧВР	В ^{осн} ЧВР	ЗВ ЧВР	ТЗ ЧВР	ОА ЧВР	ПЗ ЧВР	ПК ЧВР	ВК ЧВР	К ЧВР	Ч ЧВР		
	КП	П ^{рін} КП	ЧП КП	П ^р КП	ЧВР КП	1	ВОП КП	В ^{осн} КП	ЗВ КП	ТЗ КП	ОА КП	ПЗ КП	ПК КП	ВК КП	К КП	Ч КП		
	ВОП	П ^{рін} ВОП	ЧП ВОП	П ^р ВОП	ЧВР ВОП	КП ВОП	1	В ^{осн} ВОП	ЗВ ВОП	ТЗ ВОП	ОА ВОП	ПЗ ВОП	ПК ВОП	ВК ВОП	К ВОП	Ч ВОП		
Витрати	В ^{осн}	П ^{рін} В ^{осн}	ЧП В ^{осн}	П ^р В ^{осн}	ЧВР В ^{осн}	КП В ^{осн}	ВОП В ^{осн}	1	ЗВ В ^{осн}	ТЗ В ^{осн}	ОА В ^{осн}	ПЗ В ^{осн}	ПК В ^{осн}	ВК В ^{осн}	К В ^{осн}	Ч В ^{осн}		
	ЗВ	П ^{рін} ЗВ	ЧП ЗВ	П ^р ЗВ	ЧВР ЗВ	КП ЗВ	ВОП ЗВ	В ^{осн} ЗВ	1	ТЗ ЗВ	ОА ЗВ	ПЗ ЗВ	ПК ЗВ	ВК ЗВ	К ЗВ	Ч ЗВ		

Продовження таблиці 3.3


1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17
	$\overline{TЗ}$	$\overline{Прін} \overline{TЗ}$	$\overline{ЧП} \overline{TЗ}$	$\overline{П^P} \overline{TЗ}$	$\overline{ЧВР} \overline{TЗ}$	$\overline{КП} \overline{TЗ}$	$\overline{ВОП} \overline{TЗ}$	$\overline{V^{оч}} \overline{TЗ}$	$\overline{ЗВ} \overline{TЗ}$	1	$\overline{ОА} \overline{TЗ}$	$\overline{ПЗ} \overline{TЗ}$	$\overline{ПК} \overline{TЗ}$	$\overline{ВК} \overline{TЗ}$	$\overline{К} \overline{TЗ}$	$\overline{Ч} \overline{TЗ}$
	$\overline{ОА}$	$\overline{Прін} \overline{ОА}$	$\overline{ЧП} \overline{ОА}$	$\overline{П^P} \overline{ОА}$	$\overline{ЧВР} \overline{ОА}$	$\overline{КП} \overline{ОА}$	$\overline{ВОП} \overline{ОА}$	$\overline{V^{оч}} \overline{ОА}$	$\overline{ЗВ} \overline{ОА}$	$\overline{TЗ} \overline{ОА}$	1	$\overline{ПЗ} \overline{ОА}$	$\overline{ПК} \overline{ОА}$	$\overline{ВК} \overline{ОА}$	$\overline{К} \overline{ОА}$	$\overline{Ч} \overline{ОА}$
	$\overline{ПЗ}$	$\overline{Прін} \overline{ПЗ}$	$\overline{ЧП} \overline{ПЗ}$	$\overline{П^P} \overline{ПЗ}$	$\overline{ЧВР} \overline{ПЗ}$	$\overline{КП} \overline{ПЗ}$	$\overline{ВОП} \overline{ПЗ}$	$\overline{V^{оч}} \overline{ПЗ}$	$\overline{ЗВ} \overline{ПЗ}$	$\overline{TЗ} \overline{ПЗ}$	$\overline{ОА} \overline{ПЗ}$	1	$\overline{ПК} \overline{ПЗ}$	$\overline{ВК} \overline{ПЗ}$	$\overline{К} \overline{ПЗ}$	$\overline{Ч} \overline{ПЗ}$
	$\overline{ПК}$	$\overline{Прін} \overline{ПК}$	$\overline{ЧП} \overline{ПК}$	$\overline{П^P} \overline{ПК}$	$\overline{ЧВР} \overline{ПК}$	$\overline{КП} \overline{ПК}$	$\overline{ВОП} \overline{ПК}$	$\overline{V^{оч}} \overline{ПК}$	$\overline{ЗВ} \overline{ПК}$	$\overline{TЗ} \overline{ПК}$	$\overline{ОА} \overline{ПК}$	$\overline{ПЗ} \overline{ПК}$	1	$\overline{ПК} \overline{ПК}$	$\overline{К} \overline{ПК}$	$\overline{Ч} \overline{ПК}$
	$\overline{ВК}$	$\overline{Прін} \overline{ВК}$	$\overline{ЧП} \overline{ВК}$	$\overline{П^P} \overline{ВК}$	$\overline{ЧВР} \overline{ВК}$	$\overline{КП} \overline{ВК}$	$\overline{ВОП} \overline{ВК}$	$\overline{V^{оч}} \overline{ВК}$	$\overline{ЗВ} \overline{ВК}$	$\overline{TЗ} \overline{ВК}$	$\overline{ОА} \overline{ВК}$	$\overline{ПЗ} \overline{ВК}$	$\overline{ПК} \overline{ВК}$	1	$\overline{К} \overline{ВК}$	$\overline{Ч} \overline{ВК}$
	$\overline{К}$	$\overline{Прін} \overline{К}$	$\overline{ЧП} \overline{К}$	$\overline{П^P} \overline{К}$	$\overline{ЧВР} \overline{К}$	$\overline{КП} \overline{К}$	$\overline{ВОП} \overline{К}$	$\overline{V^{оч}} \overline{К}$	$\overline{ЗВ} \overline{К}$	$\overline{TЗ} \overline{К}$	$\overline{ОА} \overline{К}$	$\overline{ПЗ} \overline{К}$	$\overline{ПК} \overline{К}$	$\overline{ВК} \overline{К}$	1	$\overline{Ч} \overline{К}$
	$\overline{Ч}$	$\overline{Прін} \overline{Ч}$	$\overline{ЧП} \overline{Ч}$	$\overline{П^P} \overline{Ч}$	$\overline{ЧВР} \overline{Ч}$	$\overline{КП} \overline{Ч}$	$\overline{ВОП} \overline{Ч}$	$\overline{V^{оч}} \overline{Ч}$	$\overline{ЗВ} \overline{Ч}$	$\overline{TЗ} \overline{Ч}$	$\overline{ОА} \overline{Ч}$	$\overline{ПЗ} \overline{Ч}$	$\overline{ПК} \overline{Ч}$	$\overline{ВК} \overline{Ч}$	$\overline{К} \overline{Ч}$	1

Ресурси


Блоки:

 – співвідношення результатів ($I_{През}$);

 – трансформації витрат у результати ($I_{ВРез}$);

 – трансформації ресурсів у результати ($I_{РесРез}$);

 – співвідношення витрат ($I_{ЛВ}$);

 – трансформації ресурсів у витрати ($I_{РесВ}$);

 – співвідношення ресурсів ($I_{ЛРес}$).

Для комплексної оцінки потенціалу формування економічної активності торговельного підприємства пропонуємо обчислювати узагальнюючий інтегральний показник за формулою середньої геометричної з добутку індексів показників матриці росту, що сформована як співвідношення показників ретроспективних матриць ефективності потенціалу формування економічної активності звітного та попереднього періодів, і які знаходяться під діагоналлю цієї матриці:

$$I_{ПФЕА} = 0,5(n^2 - n) \sqrt{\prod I_{\beta_{ij}}}, \quad (3.4)$$

де $I_{ПФЕА}$ – інтегральний показник потенціалу формування економічної активності підприємства торгівлі, коеф.;

n – число вихідних даних у матричній моделі;

$I_{\beta_{ij}}$ – індекси показників, що знаходяться під діагоналлю матриці росту.

Оскільки зростання витрат, пов'язаних зі здійсненням економічної діяльності, обумовлює зниження її результатів, зокрема прибутку від реалізації товарів, то при розрахунку інтегрального показника потенціалу формування економічної активності індекси показників співвідношення витрат і показників трансформації ресурсів у витрати у матриці росту рекомендовано замінювати на відповідні їх впливу, тобто на $[(1 + (1 - IB))]$.

Апробацію запропонованої технології оцінювання потенціалу формування економічної активності підприємств торгівлі здійснено за даними ТОВ «ТОЙЗ ГРУП» та ТОВ «ДЖИ ФАЙВ ХОЛДИНГ УКР». На підставі обробки вихідних даних обох підприємств було побудовано ретроспективні матриці ефективності показників потенціалу формування економічної активності у 2018-2020 роках та на їх підставі – відповідні матриці росту показників потенціалу формування економічної активності у звітному році по відношенню до попереднього, а також розраховано локальні (за блоками) та узагальнюючий інтегральні показники потенціалу формування економічної активності досліджуваних підприємств. Результати інтегральної оцінки, представлені в табл. 3.4, свідчать про наявність тенденції зростання потенціалу формування економічної активності

обох досліджуваних підприємств у 2020 році порівняно з попередніми роками.

Таблиця 3.4

Інтегральна оцінка потенціалу формування економічної активності досліджуваних підприємств торгівлі у 2018-2020 роках

Показник	ТОВ «ТОЙЗ ГРУП»		ТОВ «ДЖИ ФАЙВ ХОЛДИНГ УКР»	
	2019/2018	2020/2019	2019/2018	2020/2019
1. Інтегральний показник співвідношення результатів	1,091	1,019	0,916	1,043
2. Інтегральний показник трансформації витрат у результати	0,935	1,028	0,992	1,019
3. Інтегральний показник трансформації ресурсів у результати	0,895	1,010	0,998	1,142
4. Інтегральний показник співвідношення витрат	0,991	0,975	1,008	0,984
5. Інтегральний показник трансформації ресурсів у витрати	1,010	1,012	0,979	0,950
6. Інтегральний показник співвідношення ресурсів	1,270	0,976	1,107	1,058
7. Інтегральний показник потенціалу формування економічної активності підприємства торгівлі	1,020	1,004	1,012	1,048

Так, у 2019 році порівняно з 2018 роком потенціал формування економічної активності ТОВ «ТОЙЗ ГРУП» збільшився на 2,0%, а наступного 2020 року – ще на 0,4%. У ТОВ «ДЖИ ФАЙВ ХОЛДИНГ УКР» зростання потенціалу формування економічної активності у 2020 році склало 4,8%, що у 4 рази більше, ніж у 2019 році.

У ТОВ «ТОЙЗ ГРУП» найбільший позитивний вплив на потенціал формування економічної активності у 2019 році мала позитивна динаміка показника співвідношення ресурсів (на 27,0%), а негативний – зниження показників трансформації ресурсів у результати (на 10,5 %). Зростання потенціалу формування економічної активності ТОВ «ТОЙЗ ГРУП» у 2020 році порівняно з

2019 роком на 0,4% обумовлено збільшенням показників співвідношення результатів (на 1,9%), трансформації витрат у результати (на 2,8 %), трансформації ресурсів у результати (на 1,0 %), зменшення показників трансформації ресурсів у витрати (на 1,2%). Позитивний вплив зазначених показників незначно послабило підвищення показників співвідношення витрат (на 2,5 %) та зниження показників співвідношення ресурсів (на 2,4 %).

У ТОВ «ДЖИ ФАЙВ ХОЛДИНГ УКР» зростання потенціалу формування економічної активності у 2019 році порівняно з минулим на 1,2% стало можливим завдяки випереджаючій динаміці показників співвідношення витрат і співвідношення ресурсів над зміною інших складових.

Підвищенню потенціалу формування економічної активності ТОВ «ДЖИ ФАЙВ ХОЛДИНГ УКР» у 2020 році порівняно з минулим роком сприяла позитивна динаміка показників співвідношення результатів (на 4,3%), трансформації витрат у результати (на 1,9 %), трансформації ресурсів у результати (на 14,2 %) та показників співвідношення ресурсів (на 5,8 %). Найбільший негативний вплив на зміну потенціалу формування економічної активності даного підприємства торгівлі спричинила випереджаюча динаміка показників витрат над показниками ресурсів (на 5,0%). Негативно вплинуло на зміну потенціалу формування економічної активності ТОВ «ДЖИ ФАЙВ ХОЛДИНГ УКР» також збільшення показників співвідношення витрат (на 1,6 %).

З огляду на викладене єдино вірним шляхом виправлення ситуації що склалася на обох підприємствах вбачається з'ясування причин виникнення негативних тенденцій зміни потенціалу формування економічної активності та пошук можливостей їх усунення й покращення результатів економічної діяльності в цілому і у розрізі окремих функціональних напрямів (комерційна, фінансова, кадрова, інвестиційна, інноваційна, управлінська, ринкова, соціальна, екологічна) економічної діяльності. Дієвим засобом пошуку внутрішніх можливостей підвищення ефективності економічної діяльності підприємств торгівлі є дослідження причинно-наслідкових зв'язків та проведення факторного аналізу (детермінованого чи стохастичного), який дозволяє кількісно оцінити причин зміни показників потенціалу формування економічної активності торговельного підприємства.

Дослідити та кількісно оцінити функціональні зв'язки між показниками, що формують потенціал економічної активності торговельного підприємства, дозволяє детермінований факторний аналіз. Він реалізується із застосуванням прийомів елімінування і потребує моделювання взаємозв'язків між досліджуваними показниками – результативним та факторними. Для моделювання взаємозв'язку між показниками можливо застосовувати матричний метод. Його застосування ґрунтується на основоположних принципах формування детермінованих факторних моделей певного типу (адитивна, мультиплікативна, кратна, змішана), визначається потребами факторного аналізу потенціалу економічної активності підприємства торгівлі і може реалізовуватися за окремими функціональними напрямками економічної діяльності. Основною умовою застосування матричного методу для моделювання взаємозв'язку між результативним і факторними показниками при дослідженні потенціалу формування економічної активності підприємств торгівлі є урахування економічного змісту показників, що розміщуються під діагоналлю матриці та формуються при обчисленні співвідношень між вихідними показниками матриці.

Із застосуванням матричного методу пропонуємо досліджувати потенціал формування комерційної активності підприємства торгівлі та визначати його вплив на зміну результативних показників комерційної діяльності підприємства торгівлі, а саме – на зміну обсягу чистої виручки від реалізації товарів та прибутку від реалізації товарів.

Для оцінювання впливу чинників, пов'язаних із потенціалом формування комерційної активності, зокрема – ресурсним забезпеченням результатів комерційної діяльності, на зміну чистої виручка від реалізації товарів ($ЧВР$) нами було обрано наступні показники: кількість обслужених покупців ($КП$), кількість відпрацьованих одним торговельно-оперативним працівником людино-годин ($Г$), кількість відпрацьованих одним торговельно-оперативним працівником людино-днів ($Д$), середня чисельність торговельно-оперативного персоналу ($\bar{Ч}^{ТОП}$), середньооблікова чисельність персоналу ($\bar{Ч}$), середні товарні запаси ($\bar{TЗ}$), середній розмір оборотних активів ($\bar{ОА}$), середня вартість активної частини основних засобів ($\bar{ОС}^a$), середній розмір господарських ресурсів

(ГР). Шляхом логічного аналізу їх первинності по відношенню до результату сформовано ключові матриці взаємозв'язку чистої виручки від реалізації товарів із показниками забезпеченості, структури та використання трудових ресурсів, основних засобів та господарських ресурсів (Додаток К, табл. К.1 – табл. К.3), які використано для побудови відповідних мультиплікативних моделей.

На підставі цих моделей із застосуванням показників ресурсного забезпечення комерційної діяльності ТОВ «ТОЙЗ ГРУП» і ТОВ «ДЖИ ФАЙВ ХОЛДИНГ УКР» у 2019-2020 роках, що наведені у Додатку К (табл. К.5), і методу повних ланцюгових підстанов та його різновидів було здійснено факторний аналіз виручки від реалізації товарів цих підприємств. Результати факторного аналізу наведені в табл. 3.5.

Дані таблиці свідчать, що у 2020 році порівняно з 2019 роком виручка від реалізації товарів ТОВ «ТОЙЗ ГРУП» збільшилась на 2770,6 тис. грн. Серед чинників впливу на зміну виручки від реалізації товарів, пов'язаних з наявністю, структурою та використанням торговельно-оперативного персоналу підприємства, лише зростання середньої кількості покупців, обслужених одним торговельно-оперативним працівником за одну годину, сприяло збільшенню обсягу чистої виручки від реалізації товарів на 847,38 тис. грн. Зменшення чистої виручки від реалізації товарів відбулося під впливом скорочення середньооблікової чисельності працівників підприємства в цілому та його торговельно-оперативного персоналу, зменшення його частки у загальній чисельності працівників, скорочення середньої тривалості робочого дня та робочого періоду. Розмір їх впливу відповідно склав 2213,45 тис. грн., 2828,03 тис. грн., 614,62 тис. грн., 459,74 тис. грн і 226,78 тис. грн. У результаті зростання обсягу чистої виручки від реалізації товарів у розрахунку на одного покупця на 0,012 тис. грн її загальний обсяг збільшився на 5437,78 тис. грн.

Чинниками зміни чистої виручки від реалізації товарів ТОВ «ТОЙЗ ГРУП», які пов'язані з наявністю та використанням основних засобів, і які сприяли її зростанню на 5598,67 тис. грн (5117,55+481,12), є підвищення озброєності праці торговельно-оперативних працівників ефективності використання основних засобів.

Таблиця 3.5

Узагальнення впливу чинників на зміну чистої виручки від реалізації товарів досліджуваних підприємств торгівлі

Чинник	ТОВ «ТОЙЗ ГРУП»		ТОВ «ДЖИ ФАЙВ ХОЛДИНГ УКР»	
	Зміна чинника (+,-)	Розмір впливу, тис. грн	Зміна чинника (+,-)	Розмір впливу, тис. грн
Чинники, пов'язані з наявністю та використанням торговельно-оперативного персоналу підприємства				
1. Середньооблікова чисельність торговельно-оперативного персоналу ($\bar{C}^{ТОП}$), осіб	-1	-2828,03	-1	-2512,74
2. Середня кількість днів, відпрацьованих одним торговельно-оперативним працівником за період (D), днів	-1	-226,78	-4	-1292,26
3. Середня тривалість робочого дня одного торговельно-оперативного працівника (T), годин	-0,1	-459,74	-0,8	-4589,35
4. Середня кількість покупців, обслужених одним торговельно-оперативним працівником за одну годину ($KП^Г$), ос.	1	847,38	1	3652,07
5. Виручка від реалізації товарів на 1 покупця ($ЧДР^П$), тис. грн/ос.	0,012	5437,78	0,015	10357,88
Сукупний вплив чинників, тис. грн	x	2770,60	x	5615,60
Чинники, пов'язані із забезпеченістю, структурою трудових ресурсів та основних засобів підприємства				
1. Середньооблікова чисельність персоналу підприємства (\bar{C}), осіб	-1	-2213,45	-2	-4020,38
2. Частка торговельно-оперативного персоналу у загальній чисельності працівників ($d\bar{C}^{ТОП}$), коеф.	-0,010	-614,62	0,018	1507,32
3. Озброєність праці торговельно-оперативних працівників ($ТО$), тис. грн/ос.	3,314	5117,55	-1,928	-4241,63
4. Віддача активної частини основних засобів (KB^a), грн	0,822	481,12	15,847	12370,29
Сукупний вплив чинників, тис. грн	x	2770,60	x	5615,60
Чинники, пов'язані з наявністю та використанням господарських ресурсів підприємства				
1. Середня величина господарських ресурсів ($ГР$), тис. грн	75,7	692,02	-199,5	-1998,65
2. Частка оборотних активів у загальній величині господарських ресурсів (dOA), коеф.	-0,026	-3726,76	0,088	13993,35
3. Частка товарних запасів у загальній величині оборотних активів ($dTЗ$), коеф.	-0,020	-1452,99	-0,057	-6729,68
4. Швидкість обертання товарних запасів ($Ш$), об.	5,947	7258,33	0,156	350,58
Сукупний вплив чинників, тис. грн	x	2770,60	x	5615,60

Зміна більшості чинників, пов'язаних із наявністю та використанням господарських ресурсів підприємства, по різному вплинула на зміну обсягу виручки від реалізації товарів. Так, за рахунок збільшення середньої величини господарських ресурсів на 75,7 тис. грн обсяг чистої виручки від реалізації товарів ТОВ «ТОЙЗ ГРУП» зріс на 692,02 тис. грн. В результаті зменшення частки оборотних активів у загальній величині господарських ресурсів на 0,026 пункти чиста виручка від реалізації товарів зменшилась на 3726,76 тис. грн. Зменшення частки товарних запасів у загальній величині оборотних активів на 0,02 пункти визначає падіння обсягу чистої виручки від реалізації товарів на 1452,99 тис. грн. Прискорення оборотності товарних запасів на 5,947 обороти призвело до зростання чистої виручки від реалізації товарів на 7258,33 тис. грн. Отже, у ТОВ «ТОЙЗ ГРУП» мають місце суттєві приховані можливості збільшення обсягу виручки від реалізації товарів.

У ТОВ «ДЖИ ФАЙВ ХОЛДИНГ УКР» чиста виручка від реалізації товарів у 2020 році порівняно з 2019 роком збільшилась на 5615,60 тис. грн. Найбільший позитивний вплив на зміну даного показника у розмірі 13993,35 тис. грн. оказало збільшення частки оборотних активів у загальній величині господарських ресурсів підприємства (на 0,088 пункти), а найбільший негативний вплив (6729,68 тис. грн) пов'язаний зі зменшенням частки товарних запасів у загальній величині оборотних активів. До прихованих потенційних можливостей збільшення обсягу чистої виручки від реалізації товарів даного підприємства також відносяться збільшення як загальної чисельності працівників, так і чисельності торговельно-оперативного персоналу, їх озброєності праці, середньої кількості днів та годин, відпрацьованих одним торговельно-оперативним працівником за період, величини господарських ресурсів.

Для факторного аналізу прибутку від реалізації товарів пропонуємо використовувати змішану модель, яка відображає його залежність від розміру чистої виручки від реалізації товарів та рівнів валового прибутку, адміністративних витрат та витрат на збут й рентабельності продаж (додаток К табл. К.4). Безпосередньо для кількісної оцінки впливу факторів, що включені до моделі – метод абсолютних різниць.

Враховуючи встановлені функціональні зв'язки між чистою виручкою від реалізації товарів та чинниками ресурсного забезпечення комерційної діяльності торговельного підприємства із застосуванням прийому подовження факторних систем здійснено моделювання і одержано багатофакторні мультиплікативні моделі залежності прибутку від реалізації товарів від чинників, пов'язаних із забезпеченістю, структурою та використанням персоналу підприємства, його основних засобів і господарських ресурсів й рентабельністю продаж (Додаток К, табл. К.4). Для кількісної оцінки сили впливу включених до моделей факторів на зміну прибутку від реалізації товарів пропонуємо використовувати метод абсолютних різниць та метод дольової участі.

Апробацію розробленого методичного підходу до факторного аналізу прибутку від реалізації товарів здійснено на підставі даних досліджуваних підприємств (Додаток К, табл. К.5). Результати кількісної оцінки впливу факторів зміни прибутку від реалізації товарів ТОВ «ТОЙЗ ГРУП» і ТОВ «ДЖИ ФАЙВ ХОЛДИНГ УКР» у 2019-2020 роках, наведені в табл. 3.6, свідчать, що на обох підприємствах на зміну прибутку від реалізації товарів позитивно вплинуло зростання обсягу чистої виручки від реалізації товарів та середнього рівня валового прибутку, а також збільшення розміру чистої виручки від реалізації товарів, що припадає на одного покупця та кількості покупців, обслужених одним торгово-оперативним працівником за одну годину. Окрім того зростання прибутку від реалізації товарів ТОВ «ДЖИ ФАЙВ ХОЛДИНГ УКР» на 560,76 тис. грн було обумовлено підвищенням рівня рентабельності продаж. В той же час негативний вплив на зміну суми прибутку від реалізації товарів на обох досліджуваних підприємствах спричинило підвищення рівнів адміністративних витрат і витрат на збут, а також погіршення показників стану і структури персоналу й господарських ресурсів підприємства.

Результати факторного аналізу по суті є підставою для визначення внутрішніх потенційних можливостей збільшення прибутку від комерційної діяльності. Механізм їх виявлення доволі простий – отримані негативні впливи і є тими можливостями, які підприємство може використати (через усунення причин негативних змін шляхом реалізації відповідно розроблених заходів) задля збільшення прибутку від реалізації товарів.

Таблиця 3.6

Узагальнення впливу чинників на зміну прибутку від реалізації товарів у 2019-2020 роках

№ з/п	Чинник	ТОВ «ТОЙЗ ГРУП»		ТОВ «ДЖИ ФАЙВ ХОЛДИНГ УКР»	
		Зміна чинника (+,-)	Розмір впливу, тис. грн	Зміна чинника (+,-)	Розмір впливу, тис. грн
1	2	3	4	5	6
1.	Чиста виручка від реалізації товарів ($ЧВР$), тис. грн	2770,60	206,13	5615,6	357,14
2.	Середній рівень валового прибутку (P^{BII}), % до обороту	1,54	826,60	1,77	1344,71
3.	Рівень адміністративних витрат (P^{AB}), % до обороту	1,28	-689,20	0,51	-388,88
4.	Рівень витрат на збут (P^{B3}), % до обороту	0,81	-434,73	0,52	-395,07
Сукупний вплив чинників зміни прибутку від реалізації товарів (II^P), тис. грн		x	-91,20	x	917,90
В частині чинників, що формують чисту виручку від реалізації товарів і пов'язані з:	Наявністю та використанням торговельно-оперативного персоналу підприємства				
	1. Середньооблікова чисельність торговельно-оперативного персоналу (\bar{C}^{TOII}), осіб	-1	-210,41	-1	-159,80
	2. Середня кількість днів, відпрацьованих одним торговельно-оперативним працівником за період (D), днів	-1	-16,87	-4	-82,18
	3. Середня тривалість робочого дня одного торговельно-оперативного працівника (Γ), годин	-0,1	-34,21	-0,8	-291,87
	4. Середня кількість обслужених покупців 1 працівником за 1 годину (KII^T), ос.	1	63,05	1	232,26
	5. Чиста виручка від реалізації товарів на 1 покупця ($ЧДР^{II}$), тис. грн/ос.	0,012	404,57	0,015	658,73
	Разом у частині чистої виручки від реалізації товарів, тис. грн	x	206,13	x	357,14
	Забезпеченістю, структурою трудових ресурсів та основних засобів підприємства				
	1. Середньооблікова чисельність персоналу підприємства (\bar{C}), осіб	-1	-164,67	-2	-255,69
	2. Частка торговельно-оперативного персоналу у загальній чисельності працівників ($d\bar{C}^{TOII}$), коеф.	-0,010	-45,73	0,018	95,87

Продовження таблиці 3.6

1	2	3	4	5	6
В частині чинників, що формують чисту виручку від реалізації товарів і пов'язані з:	3. Озброєність праці торговельно-оперативних працівників (ТО), тис. грн/ос.	3,314	380,71	-1,928	-269,76
	4. Віддача активної частини основних засобів (KB ^a), грн	0,822	35,82	15,847	786,72
	Разом у частині чистої виручки від реалізації товарів, тис. грн	x	206,13	x	357,14
	Чинники, пов'язані із наявністю та використанням господарських ресурсів підприємства				
	1. Середня величина господарських ресурсів (ГР), тис. грн	75,7	51,48	-199,5	-127,11
	2. Частка оборотних активів у загальній величині господарських ресурсів ($d\overline{OA}$), коеф.	-0,026	-277,27	0,088	889,94
	3. Частка товарних запасів у загальній величині оборотних активів ($d\overline{TЗ}$), коеф.	-0,020	-108,10	-0,057	-427,99
	4. Швидкість обертання товарних запасів (Ш), об.	5,947	540,02	0,156	22,30
	Разом у частині чистої виручки від реалізації товарів, тис. грн	x	206,13	x	357,14
	Рентабельність продаж ($P^{ПП}$), % до обороту	-0,550	-297,33	0,738	560,76
Сукупний вплив чинників зміни прибутку від реалізації товарів ($П^P$), тис. грн		-91,2		917,9	

На завершення зазначимо, що запропонований методичний підхід, який ґрунтується на матричному моделюванні взаємозв'язків результатів, витрат і ресурсів, дозволяє здійснювати комплексну оцінку потенціалу формування економічної активності підприємств торгівлі, та надає можливість оцінювання детермінованих факторних залежностей, що забезпечує можливість виявлення чинників зміни та визначення вектору цільових орієнтирів розвитку економічної активності підприємства торгівлі. Він органічно вмонтовується у розроблену функціональну модель методики аналізу економічної активності підприємств торгівлі, яка реалізується у межах аналітичного етапу процесу дослідження рівня економічної активності та потенціалу його формування, і в комплексі із контролінгом і коригуванням управлінських дій та заходів із практичного залучення виявлених резервів забезпечує підвищення якості інформаційної підтримки управління економічною активністю підприємств торгівлі.

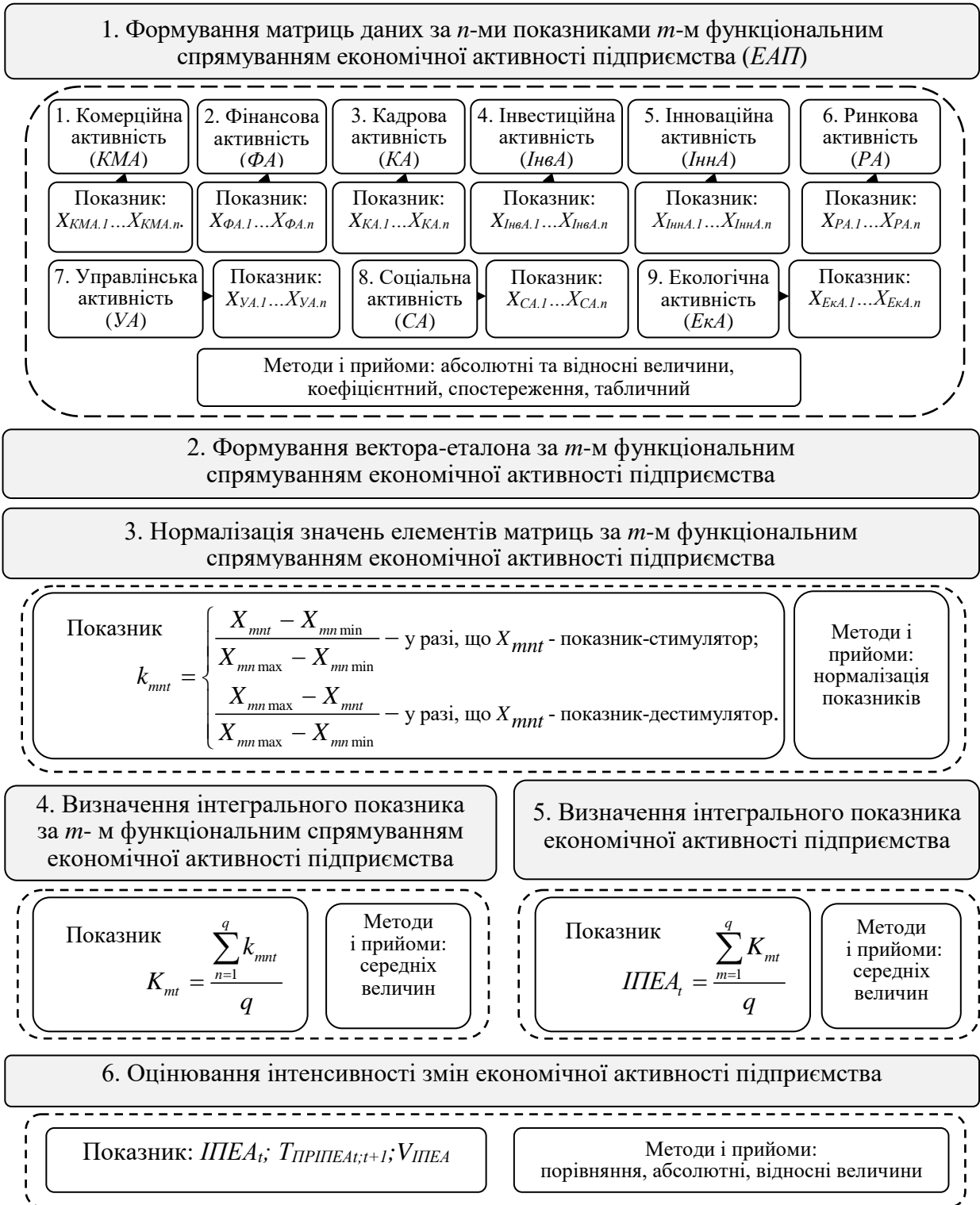
3.3. Науково-методичний підхід до ідентифікації рівня економічної активності підприємств торгівлі

Поряд із дослідженням потенціалу формування економічної активності підприємства торгівлі не менш важливе значення в процесі аналізу має оцінка її рівня. Згідно методики, розробленої і представленої у попередньому параграфі, така оцінка реалізується шляхом дослідження економічної активності торговельного підприємства за функціональними напрямками його економічної діяльності (на підставі запропонованої системи показників) та комплексного оцінювання.

Враховуючи, що економічна активність багатоаспектна категорія, яка проявляється в динамічності розвитку і в контексті визначення перспектив сталого економічного зростання є інтегральною характеристикою підприємства торгівлі щодо його можливості і здатності до ефективного й конкурентоспроможного функціонування в сучасному бізнес-середовищі, пропонуємо науково-методичний підхід до ідентифікації її рівня (рис. 3.12), який передбачає визначення єдиного узагальнюючого інтегрального показника, що базується на показниках активності за окремими функціональними її напрямками (комерційна, фінансова, кадрова, інвестиційна, інноваційна, управлінська, ринкова, соціальна, екологічна) економічної діяльності ефективності використання ресурсного потенціалу підприємства та інтегрує темпові співвідношення критеріїв розвитку підприємств торгівлі з урахуванням специфіки їх діяльності.

Зазначимо, що представлений науково-методичний підхід розроблений, спираючись на загальні положення концепції економічної активності підприємства, а саме – положення про те, що це комплексна характеристика інтенсивності діяльності підприємства за функціональними сферами. Для визначення економічної активності обґрунтовано систему показників (одиничні та інтегральні), результати розрахунку яких дають можливість оцінити економічну активність за рівнем, характером інтенсивності змін, мінливістю показників.

Враховуючи, що значення інтегральних показників становлять від 0 до 1,0, для оцінювання економічної активності рекомендовано дотримання чотирьох рівневої шкали з кроком 0,25 ($1,0 \div 4 = 0,25$) та виділення рівня активності (низька, середня, висока, дуже висока)



Позначки: $X_{КМА,1} \dots X_{КМА,n}$ — показники для визначення КМА підприємства; $X_{ФА,1} \dots X_{ФА,n}$ — показники для визначення ФА підприємства; $X_{КА,1} \dots X_{КА,n}$ — показники для визначення КА підприємства; $X_{ІнвА,1} \dots X_{ІнвА,n}$ — показники для визначення ІнвА підприємства; $X_{ІннаА,1} \dots X_{ІннаА,n}$ — показники для визначення ІннаА підприємства; $X_{РА,1} \dots X_{РА,n}$ — показники для визначення РА підприємства; $X_{УА,1} \dots X_{УА,n}$ — показники для визначення УА підприємства; $X_{СА,1} \dots X_{СА,n}$ — показники для визначення СА підприємства; $X_{ЕКА,1} \dots X_{ЕКА,n}$ — показники для визначення ЕКА підприємства; k_{mnt} — нормалізоване значення n -го показника за m -м функціональним спрямуванням активності у t -й рік; X_{mnt} — фактичне значення n -го показника за m -м функціональним спрямуванням активності у t -й рік; $X_{mn \min}$ — мінімальне значення n -го показника за m -м функціональним спрямуванням активності; $X_{mn \max}$ — максимальне значення n -го показника за m -м функціональним спрямуванням активності; K_{mt} — інтегральний показник за m -м функціональним спрямуванням активності у t -й рік; $ІПЕА_t$ — інтегральний показник ЕА підприємства у t -й рік; $T_{ПРІПЕА,t;t+1}$ — інтенсивність зміни інтегрального показника економічної активності підприємства за $(t; t+1)$ -і роки, коефіцієнт; $V_{ІПЕА}$ — варіація інтегрального показника ЕА підприємства, у відсотках.

Рис. 3.12. Науково-методичний підхід до ідентифікації рівня економічної активності підприємства торгівлі

Джерело: розроблено автором

за приналежності інтегрального показника (K_m , $ШЕА$) до певної підмножини значень:

$$ШЕА(K_m) = \begin{cases} \text{низький рівень, якщо } ШЕА(K_m) \in [0, 0; 0, 24] \\ \text{середній рівень, якщо } ШЕА(K_m) \in [0, 25; 0, 49] \\ \text{високий рівень, якщо } ШЕА(K_m) \in [0, 50; 0, 74] \\ \text{дуже високий рівень, якщо } ШЕА(K_m) \in [0, 75; 1, 0] \end{cases}$$

Рівень економічної активності доповнений даними про інтенсивність зміни інтегральних показників ($T_{npШЕА}$, T_{npK_m}) та їх варіацію упродовж досліджуваного періоду ($V_{ШЕА}$, V_{K_m}) дає можливість визначити економічну активність підприємства у розрізі статико-динамічних характеристик, де абсолютне значення інтегрального показника ($ШЕА$, K_m) відображає її рівень, інтенсивність зміни ($T_{npШЕА}$, T_{npK_m}) та їх варіація ($V_{ШЕА}$, V_K) – характер активності (спадаюча/зростаюча, стабільна/нестабільна). Враховуючи рекомендовані рівні активності (низька, середня, висока, дуже висока), характер змін інтегрального показника активності (збільшення, зменшення) та його коливання навколо середнього значення упродовж досліджуваного періоду (значна/незначна варіація показника) економічна активність підприємства конкретизується як стабільно/нестабільно низька/середня/висока/дуже висока активність, що зростає або зменшується за періодами часу. Перелік варіантів поєднання показників, що відображають значення, інтенсивність зміни та варіацію показників економічної активності підприємства наведено у табл. Л.1 додатка Л. Вказані характеристики (значення інтегрального показника, інтенсивність його зміни, варіація) та варіанти їх поєднання рекомендовано використовувати під час дослідження економічної активності за функціональним спрямуванням й в цілому за підприємствами вибіркової сукупності.

З метою апробації розробленого науково-методичного підходу до оцінки економічної активності підприємств торгівлі сформовано вибіркoву сукупність до складу якої було включено 21 підприємство, і яка представлена групами великих (7 підприємств), середніх (6 підприємств) та малих (8 підприємств) суб'єктів торговельної діяльності. Розподіл підприємств торгівлі за вказаними групами здійснено, спираючись на Господарський

Кодекс України (ст.55 п.3) [100] відповідно до якого, на підставі даних щодо кількості працюючих та доходів за рік, виділяють великі, середні та малі суб'єкти підприємництва (додаток Л., табл. Л.2). Із 21 підприємства торгівлі вибіркової сукупності для 9 підприємств основним видом економічної діяльності є оптова, для 11 – роздрібна торгівля крім торгівлі автотранспортними засобами та мотоциклами (розділи 46 та 47 за КВЕД відповідно), для 1 підприємства – основним видом економічної діяльності є оптова торгівля деталями та приладдям для автотранспортних засобів (розділ 45 за КВЕД). У складі вибіркової сукупності 9 підприємств реалізують товари продовольчої та 12– непродовольчої груп. Перелік підприємств та інформація за ними про економічну діяльність, вид торгівлі та товару спеціалізацію наведено у додатку Л (табл. Л.3).

Розрахунки здійснено за даними фінансової звітності підприємств (Ф №1 Баланс Звіт про фінансовий стан), Ф №2 Звіт про фінансові результати) за 2015-2020 рр. Враховуючи склад інформації фінансової звітності під час визначення інтегральних показників активності використано не всі показники, що запропоновані, а тільки ті з них, що можуть бути розраховані за даними фінансової звітності підприємств. Перелік показників, застосовані під час визначення економічної активності підприємств вибіркової сукупності, наведено у табл. Л.4 додатку Л.

Зважаючи на те, що основними господарськими операціями підприємств торгівлі є операції купівлі-продажу, дослідження розпочато з оцінювання комерційної активності підприємств торгівлі. Узагальнені результати розрахунків за сформованою сукупністю підприємств представлені у табл. 3.7.

Проведений аналіз засвідчив, що для підприємств торгівлі характерний середній рівень комерційної активності. Значення інтегрального показника активності за цим напрямом діяльності у 2015-2020 роках за досліджуваними групами становив 0,44-0,49. Упродовж досліджуваного періоду за групами великих та малих підприємств відзначено зменшення інтегрального показника активності. Середні підприємства (група 2) не тільки зберегли а й підвищили комерційну активність. Інтегральний показник активності за функціональним спрямуванням «Комерційна активність» за середніми підприємствами є найбільшим з-поміж

досліджуваних груп та зростає за періодами часу (з 0,38 у 2015 році до 0,47 – у 2020 році).

Таблиця 3.7

Оцінка комерційної активності підприємств торгівлі вибіркової сукупності

Група	Інтегральний показник активності підприємств за функціональним спрямуванням «Комерційна активність», КМА						КМА, середнє значення	Інтенсивність зміни, коеф.	Коефіцієнт варіації
	2015	2016	2017	2018	2019	2020			
Група 1 (великі підприємства)	0,62	0,47	0,35	0,37	0,45	0,37	0,44	-0,40	21,2
Група 2 (середні підприємства)	0,38	0,52	0,44	0,52	0,65	0,47	0,49	0,24	17,2
Група 3 (малі підприємства)	0,47	0,39	0,34	0,55	0,58	0,45	0,46	-0,04	18,0
У середньому за сукупністю	0,49	0,46	0,37	0,48	0,56	0,43	0,46	-0,12	12,1

Джерело: розраховано автором

Аналіз динаміки показників комерційної активності дозволяє зробити висновок про їх зростання у 2016 та 2019 роках та зниження у інші періоди часу (рис. 3.13).

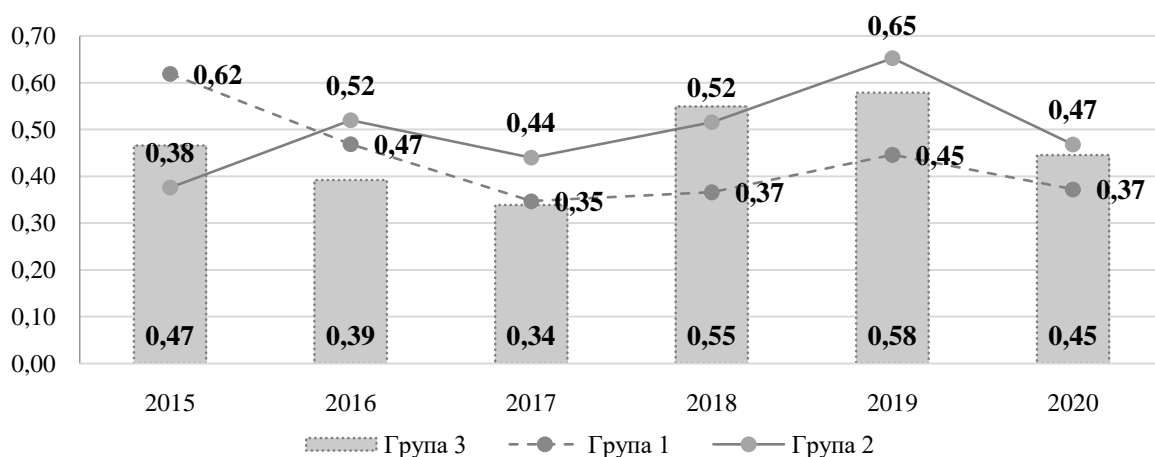


Рис. 3.13. Динаміка інтегрального показника комерційної активності підприємств торгівлі вибіркової сукупності (коеф.)

Джерело: побудовано автором

Водночас діагностовано сталість комерційної активності як за підгрупами та і в цілому за досліджуваною сукупністю. Про це свідчать коефіцієнти варіації, значення яких за групами становлять 17,2...21,2%.

Аналіз структури вибіркової сукупності за рівнем комерційної активності дозволив зробити висновок, що для більшості підприємств за групами та сукупністю в цілому характерний середній рівень комерційної активності. У цілому за період 2015-2020 років такі підприємства становили за групою великих підприємств – 85,7%, середніх – 50,0%, малих – 75,0%. За сукупністю в цілому частка підприємств із середнім рівнем комерційної активності становила 71,4%. Динаміку питомої ваги підприємств за рівнем комерційної активності за групами наведено у табл. Л.7 додатка Л. Встановлено, що упродовж досліджуваного періоду частка підприємств з низьким та середнім рівнем комерційної активності збільшується, а частка підприємств з високим та дуже високим рівнем комерційної активності – зменшується.

Високі кінцеві результати діяльності потребують фінансового забезпечення. Активність менеджменту щодо залучення фінансових ресурсів з різних джерел, їх розміщення та ефективного використання створює підґрунтя для безпечного розвитку підприємства. Для підприємств торгівлі це особливо актуально оскільки основним джерелом формування активів у галузі є позикові кошти. За опублікованими даними Державної служби статистики України упродовж 2015-2019 років частка позикових коштів у формуванні капіталу підприємств торгівлі становила 90,5-100,0% [379].

Результативна інформація щодо фінансової активності підприємств торгівлі вибіркової сукупності наведено у табл. 3.8 та на рис. 3.14.

Абсолютні значення інтегрального показника підтверджують тезу про актуальність вирішення питань фінансування діяльності підприємств торгівлі незалежно від масштабу їх діяльності. Інтегральні показники фінансової активності за групами підприємств досліджуваної сукупності близькі за значеннями та становлять для великих – 0,41, середніх – 0,42, малих – 0,40 пункти.

Таблиця 3.8

Оцінка фінансової активності підприємств торгівлі вибіркової сукупності

Група	Інтегральний показник активності підприємств за функціональним спрямуванням «Фінансоваактивність», ΦA						ΦA , середнє значення	Інтенсивність зміни, коеф.	Коефіцієнт варіації
	2015	2016	2017	2018	2019	2020			
Група 1 (великі підприємства)	0,46	0,47	0,44	0,30	0,38	0,40	0,41	-0,12	14,4
Група 2 (середні підприємства)	0,40	0,53	0,35	0,43	0,44	0,35	0,42	-0,12	14,8
Група 3 (малі підприємства)	0,36	0,34	0,29	0,42	0,49	0,51	0,40	0,40	19,2
У середньому за сукупністю	0,41	0,45	0,36	0,38	0,44	0,42	0,41	0,03	7,3

Джерело: розраховано автором

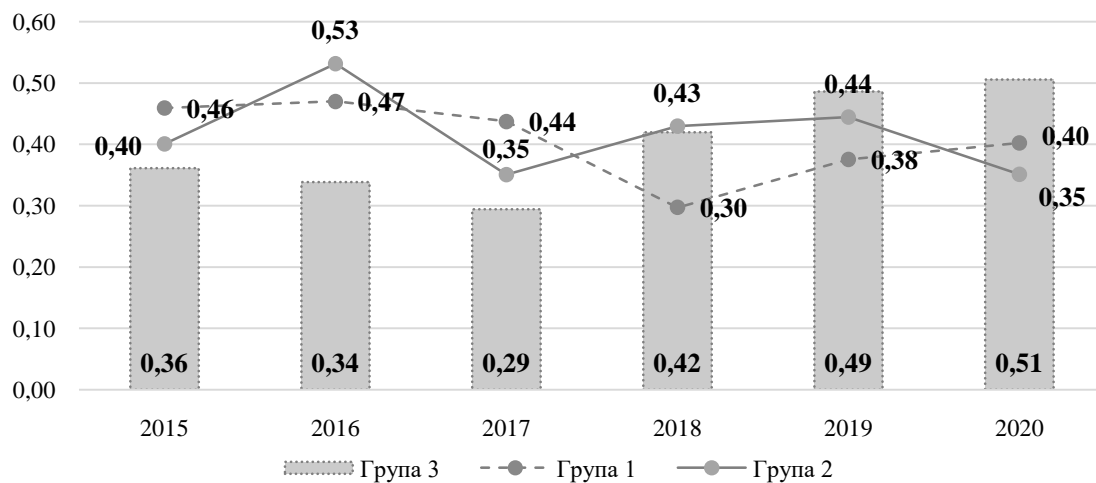


Рис. 3.14. Динаміка показника фінансової активності підприємств торгівлі вибіркової сукупності (коеф.)

Джерело: побудовано автором

Змінення інтегрального показника за досліджуваний період – незначні: (-0,06) пункти за групою великих, (-0,05) – за групою середніх та (+0,14) пункти за групою малих підприємств вибіркової сукупності. А коефіцієнти варіації за групами досліджених

підприємств свідчать про налагодженість процесів фінансування за підприємствами торгівлі та адаптивність їх фінансового менеджменту до зовнішніх змін. Тенденції щодо сталості фінансової активності та готовності персоналу підприємств торгівлі до вирішення проблем фінансового характеру підтверджуються дослідженнями з оцінювання поточного фінансового економічного стану підприємств. За результатами опитування про ділові очікування підприємств України станом на II квартал 2021 р., проведеного НБУ України, більшість респондентів, які представляли підприємства торгівлі України, позитивно оцінили поточний фінансово-економічний стан власних підприємств [118].

Відзначимо особливості структури груп досліджуваної сукупності за ознакою рівня активності. Встановлено, що підприємства усіх досліджених підгруп тяжіють до середнього рівня активності. Частка підприємств, з указаним рівнем активності найбільший за групами та періодами часу. Упродовж 2015-2020 років у цілому за сукупністю кількість підприємств з низьким рівнем активності зменшилось з 9 одиниць у 2015 році до 3 одиниць у 2020 році, з найвищим рівнем активності – з 3 одиниць до 1 одиниці. Водночас кількість підприємств з середнім рівнем фінансової активності збільшилась з 5 одиниць у 2015 році до 11 одиниць у 2020 році.

Підприємства торгівлі належать до трудодомінаційних, що знаходить відображення у значному обсязі трудових ресурсів, задіяних в процесах економічної діяльності. За даними Державної служби статистики України у 2020 році на підприємствах торгівлі було зайнято 3648,7 тис. осіб, що становило 22,9% зайнятого населення за всіма видами економічної діяльності. Це значно більше, ніж у сільському господарстві, промисловості чи будівництві, де задіяно 17,1%, 14,8% та 4,2% зайнятого населення [144]. Незважаючи на значну чисельність працюючих на підприємствах торгівлі існує проблема нестачі персоналу, що зумовлено високою плінністю кадрів у цій сфері. Кількість вакансій у торгівлі за останніми даними (січень-вересень 2019 року) складала 13,3 тис. од., що на 1,7 тис. од. більше, ніж у попередній період [228]. Зазначене зумовлює значущість організації кадрової роботи на підприємстві торгівлі та її активність.

Зведені результати оцінювання рівня кадрової активності підприємств вибіркової сукупності представлені у табл. 3.9 та на рис. 3.15.

Таблиця 3.9

Оцінка кадрової активності підприємств торгівлі вибіркової сукупності

Група	Інтегральний показник активності підприємств за функціональним спрямуванням «Кадрова активність», КА						КА, середнє значення	Інтенсивність зміни, коеф.	Коефіцієнт варіації
	2015	2016	2017	2018	2019	2020			
Група 1 (великі підприємства)	0,42	0,55	0,44	0,44	0,40	0,42	0,45	-0,003	10,5
Група 2 (середні підприємства)	0,49	0,67	0,34	0,37	0,55	0,28	0,45	-0,43	29,9
Група 3 (малі підприємства)	0,39	0,39	0,33	0,58	0,53	0,39	0,44	-0,01	20,5
У середньому за сукупністю	0,44	0,53	0,37	0,47	0,49	0,36	0,44	-0,17	14,1

Джерело: розраховано автором

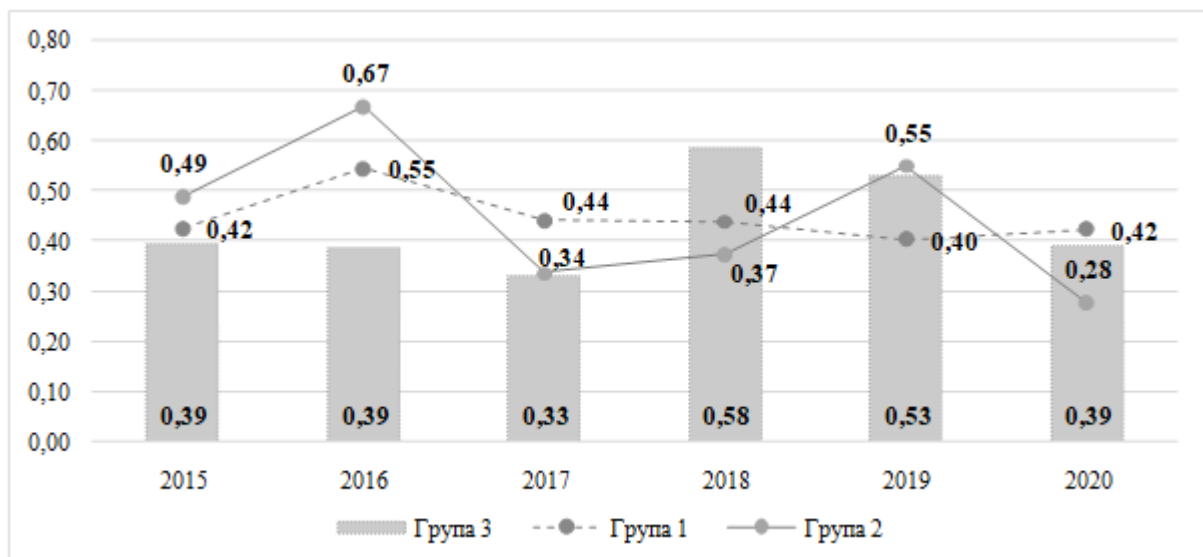


Рис. 3.15. Динаміка показника кадрової активності підприємств торгівлі вибіркової сукупності (коеф.)

Джерело: побудовано автором

Проведені розрахунки свідчать, що загальний рівень кадрової активності за групами підприємств і вибірковою сукупністю в цілому є середнім.

Незважаючи на те, що за періодами часу кадрова активність за групами підприємств зростає та досягає 0,55 пунктів за групою 1 у 2016 році; 0,67 пункти – за групою 2 у 2016 році; 0,58 пунктів – за групою 3 у 2018 році, що визначається як висока активність, у середньому за досліджуваний період кадрова активність за групами вибіркової сукупності є середньою. Інтегральний показник становить 0,44-0,45 пункти за групами. Порівняння динаміки інтегрального показника за групами підприємств дозволяє зробити висновок, що великі підприємства мають більші можливості щодо активної роботи з кадрами. Упродовж аналізованого періоду коефіцієнт кадрової активності за вказаною групою підприємств збережено на рівні 0,42 пункти, коефіцієнт варіації – незначний – 10,5%.

Достатньо мобільними у питаннях кадрової роботи є малі підприємства. Коефіцієнт кадрової активності за вказаною групою підприємств упродовж 2015-2020 років також збережено: 0,39 пункти у 2015 році та 0,39 пункти у 2020 році, проте з більш високим рівнем коливань показника за періодами часу – 20,5%. У той же період за середніми підприємствами діагностовано значне зменшення показника кадрової активності: з 0,49 пункти у 2015 році до 0,28 пункти у 2020 році та значне його коливання за періодами часу – 29,9%.

Наступним етапом дослідження є аналіз стану та динаміки інвестиційної активності торговельних підприємств. Результати розрахунків представлені у табл. 3.10 та на рис. 3.16.

Дані табл. 3.10 свідчать, що інтенсивність інвестиційної діяльності підприємств торгівлі досліджуваної сукупності є невисокою. Абсолютні значення інтегрального показника інвестиційної активності за періодами часу (0,38-0,41) свідчать про середній її рівень. Характер динаміки інтегрального показника за періодами часу дозволяє зробити висновок про те, що середні підприємства більш активні з питань інвестицій, ніж великі та малі підприємства. У 2016-2019 роках, коли за великими та малими підприємствами діагностовано зниження коефіцієнта інвестиційної активності, за середніми підприємствами, навпаки, відзначено його збереження та зростання.

Відзначимо, що менеджмент компаній розуміє важливість інвестиційної діяльності для розвитку економіки торговельних підприємств. Такий висновок зроблено враховуючи динаміку

Таблиця 3.10

Оцінка інвестиційної активності підприємств торгівлі вибіркової сукупності

Група	Інтегральний показник активності підприємств за функціональним спрямуванням «Інвестиційна активність», <i>ІнвА</i>						<i>ІнвА</i> , середнє значення	Інтенсивність зміни, коеф.	Коефіцієнт варіації
	2015	2016	2017	2018	2019	2020			
Група 1 (великі підприємства)	0,43	0,46	0,34	0,29	0,45	0,35	0,39	-0,19	16,6
Група 2 (середні підприємства)	0,36	0,49	0,51	0,49	0,56	0,31	0,45	-0,15	19,3
Група 3 (малі підприємства)	0,46	0,44	0,23	0,40	0,40	0,35	0,38	-0,24	20,1
У середньому за сукупністю	0,42	0,46	0,36	0,39	0,47	0,34	0,41	-0,19	11,9

Джерело: розраховано автором

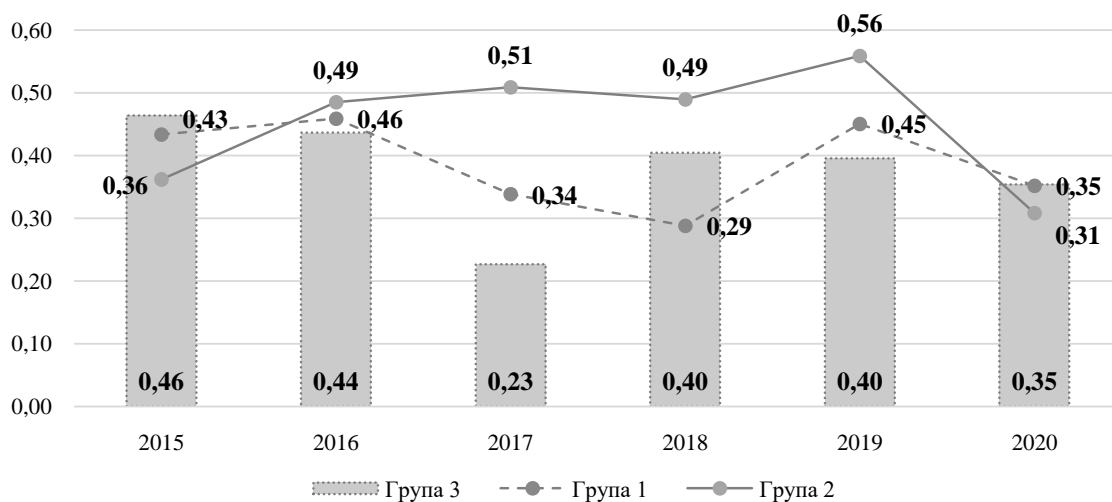


Рис. 3.16. Динаміка показника інвестиційної активності підприємств торгівлі вибіркової сукупності (коеф.)

Джерело: побудовано автором

структури підприємств торгівлі за рівнем інвестиційної активності. Упродовж 2015-2019 років відзначено збільшення кількості підприємств торгівлі з високим рівнем активності з 6 одиниць (28,6% загальної кількості підприємств вибіркової сукупності) до 10 одиниць (47,6% загальної кількості підприємств вибіркової сукупності). Найбільше зростання кількості таких підприємств відзначено саме за групою середніх підприємств. У період 2019-

2020 років діагностовано різке зниження інвестиційної активності підприємств торгівлі (з 0,45 до 0,35; з 0,56 до 0,31; з 0,40 до 0,35 за групою великих, середніх і малих підприємств відповідно). Вважаємо, що ці негативні зміни інтегрального показника пов'язано з пандемією COVID-19, одним із наслідків якої для економіки є зниження обсягів інвестицій з різних джерел за різними напрямками. Відзначимо також, що невисока інвестиційна активність підприємств збережеться протягом наступних років. З цього приводу наведемо думку експертів, які прогнозують зменшення інвестиційних надходжень до економіки України та відзначають, що «для відновлення втраченого потенціалу під час першої хвилі пандемії COVID-19 Україні потрібно буде від 1-го до 2-х років» [76, с. 8].

Забезпечення конкурентоспроможності та на цій основі розвитку підприємства потребує активної інноваційної діяльності. Впровадження інновацій у вигляді нових технологій, продукції, послуг, процесів обробки інформації створюють передумови формування стійких конкурентних переваг торговельного підприємства та посилення його конкурентних позицій на ринку товарів та послуг. Відзначимо, що серед підприємств досліджуваної вибіркової сукупності розуміння важливості інноваційної діяльності для розвитку у найбільшій мірі демонструють великі підприємства.

Результати розрахунку інтегральних показників інноваційної активності підприємств вибіркової сукупності представлені у табл. 3.11 та на рис. 3.17.

Результати оцінки доводять, що великі підприємства не тільки зберегли а й підвищили інноваційну активність у досліджуваній період. Абсолютне значення інтегрального показника інноваційної активності за 2015-2020 роки становить 0,40 пункти та є найбільшим порівняно з іншими досліджуваними групами.

За групами середніх і малих підприємств вказаний інтегральний показник становив 0,33 та 0,16 відповідно. Відзначимо також різноспрямовану динаміку щодо інноваційної активності підприємств торгівлі за групами.

Упродовж досліджуваного періоду великі підприємства демонструють стійку тенденцію до підвищення інноваційної активності.

Таблиця 3.11

Оцінка інноваційної активності підприємств торгівлі вибіркової сукупності

Група	Інтегральний показник активності підприємств за функціональним спрямуванням «Інноваційна активність», <i>Інна</i>						K_5 середнє значення	Інтенсивність зміни, коеф.	Коефіцієнт варіації
	2015	2016	2017	2018	2019	2020			
Група 1 (великі підприємства)	0,31	0,34	0,36	0,55	0,35	0,48	0,40	0,57	21,9
Група 2 (середні підприємства)	0,24	0,49	0,27	0,35	0,30	0,33	0,33	0,37	24,6
Група 3 (малі підприємства)	0,19	0,17	0,17	0,14	0,15	0,13	0,16	-0,34	13,4
У середньому за сукупністю	0,25	0,33	0,27	0,35	0,27	0,31	0,30	0,27	12,8

Джерело: розраховано автором

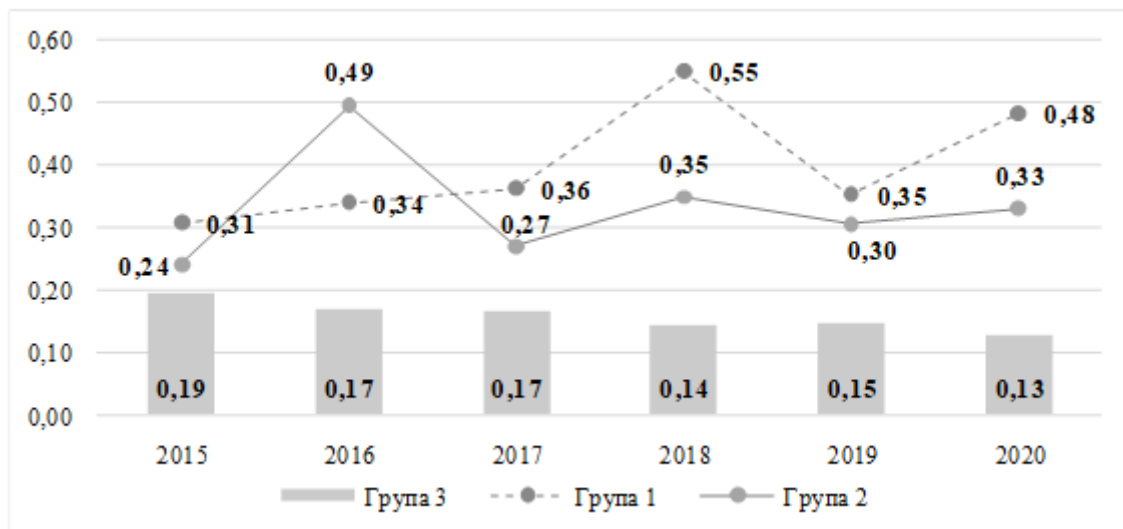


Рис. 3.17. Динаміка показника інноваційної активності підприємств торгівлі вибіркової сукупності (коеф.)

Джерело: побудовано автором

Середні підприємства поступаються великим підприємствам торгівлі за активністю у цій галузі економічної діяльності, проте забезпечують позитивну її динаміку. Порівняно з великими та середніми малі підприємства інертні щодо впровадження інновацій. Інноваційна активність за групою малих підприємств є низькою (інтегральний показник за інноваційною активністю становить

0,13-0,19 пункти) та зменшується за роками (від 0,19 пункти у 2015 році до 0,13 пункти у 2020 році).

Логічним продовженням дослідження економічної активності підприємств торгівлі є оцінювання їх ринкової активності, що характеризується інтенсивністю діяльності підприємства у зовнішньому середовищі. Отримані результати аналізу представлені у табл. 3.12 та на рис. 3.18.

Таблиця 3.12

Оцінка ринкової активності підприємств торгівлі вибіркової сукупності

Група	Інтегральний показник активності підприємств за функціональним спрямуванням «Ринкова активність», <i>РА</i>						<i>РА</i> середнє значення	Інтенсивність зміни, коеф.	Коефіцієнт варіації
	2015	2016	2017	2018	2019	2020			
Група 1 (великі підприємства)	0,70	0,40	0,50	0,48	0,42	0,48	0,49	-0,32	19,6
Група 2 (середні підприємства)	0,47	0,44	0,46	0,64	0,59	0,39	0,50	-0,17	17,2
Група 3 (малі підприємства)	0,66	0,45	0,37	0,61	0,44	0,28	0,47	-0,57	28,0
У середньому за сукупністю	0,61	0,43	0,44	0,58	0,48	0,38	0,49	-0,37	16,6

Джерело: розраховано автором

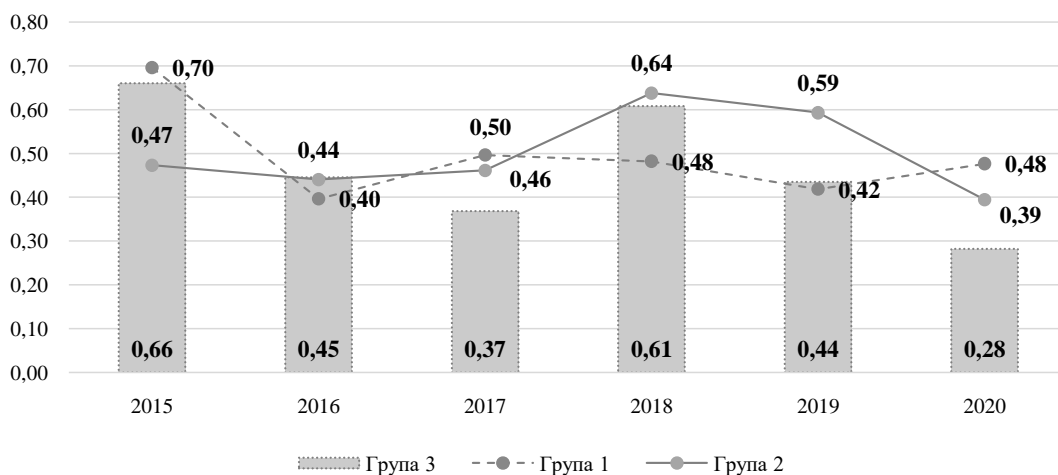


Рис. 3.18. Динаміка показника ринкової активності підприємств торгівлі вибіркової сукупності (коеф.)

Джерело: побудовано автором

У результаті розрахунків встановлено значну активність підприємств торгівлі за напрямом ринкової діяльності. Незважаючи на спадаючий характер встановленої тенденції змін абсолютні значення інтегрального показника ринкової активності за періодами часу дозволяють зробити висновок про значні зусилля підприємств торгівлі щодо побудови ефективних відносин із учасниками ринку. За підприємствами вибіркової сукупності діагностовано середній та високий рівні ринкової активності. Інтегральні показники ринкової активності за періодами часу становили: за групою великих підприємств 0,40-0,70 пункти, середніх – 0,39-0,59 пункти, малих – 0,28-0,66 пункти.

У рамках дослідження економічної активності проаналізовано також стан, динаміку та інтенсивність зміни управлінської активності підприємств торгівлі. Результати оцінки представлені у табл. 3.13 та на рис. 3.19.

Порівняльний аналіз інтегральних показників свідчить про зростання активності в галузі управління підприємством за групою великих підприємств та зменшення уваги до цього напрямку діяльності за групою середніх і малих підприємств вибіркової сукупності.

Таблиця 3.13

Оцінка управлінської активності підприємств торгівлі вибіркової сукупності

Група	Інтегральний показник активності підприємств за функціональним спрямуванням «Управлінська активність», УА						УА, середнє значення	Інтенсивність зміни, коеф.	Коефіцієнт варіації
	2015	2016	2017	2018	2019	2020			
Група 1 (великі підприємства)	0,36	0,38	0,30	0,30	0,51	0,52	0,39	0,42	22,7
Група 2 (середні підприємства)	0,45	0,48	0,33	0,45	0,64	0,36	0,45	-0,21	22,5
Група 3 (малі підприємства)	0,52	0,44	0,18	0,36	0,40	0,37	0,38	-0,29	27,8
У середньому за сукупністю	0,45	0,43	0,27	0,37	0,52	0,41	0,41	-0,07	18,8

Джерело: розраховано автором

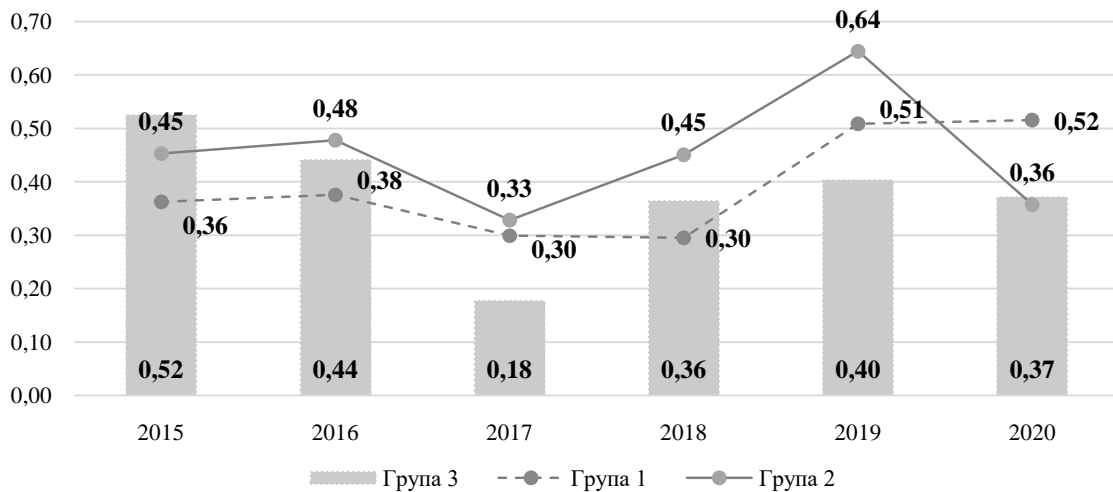


Рис. 3.19. Динаміка показника управлінської активності підприємств торгівлі вибіркової сукупності (коэф.)

Джерело: побудовано автором

Упродовж досліджуваного періоду великі підприємства демонструють перехід від середнього до високого рівня активності. Інтегральний показник управлінської активності за цією групою підприємств збільшився з 0,36 пункти у 2015 році до 0,52 пункти у 2020 році. Малі підприємства навпаки демонструють послаблення уваги до управлінської діяльності. Інтегральний показник управлінської активності зменшився з 0,52 пункти у 2015 році до 0,40 пункти у 2020 році. За групою середніх підприємства значення інтегрального показника управлінської активності дозволяє констатувати середній рівень активності. Проте відзначимо зменшення його абсолютного значення за періодами часу, що не може бути позитивною оцінкою активності підприємств цієї групи.

Сучасною концепцією розвитку підприємства є організація бізнесу на засадах корпоративної соціальної відповідальності (КСВ). Ця концепція передбачає, що «компанії інтегрують соціальні та екологічні питання у свою комерційну діяльність та взаємодію із заінтересованими сторонами на добровільній основі» [242].

Результати оцінки соціальної та екологічної активності за підприємствами вибіркової сукупності представлені у табл. 3.14 і рис. 3.20 та табл. 3.15 і рис. 3.21 відповідно.

Таблиця 3.14

Оцінка соціальної активності підприємств торгівлі вибіркової сукупності

Група	Інтегральний показник активності підприємств за функціональним спрямуванням «Соціальна активність», <i>СА</i>						K_8 середнє значення	Інтенсивність зміни, коеф.	Коефіцієнт варіації
	2015	2016	2017	2018	2019	2020			
Група 1 (великі підприємства)	0,54	0,54	0,54	0,54	0,54	0,60	0,55	0,11	3,9
Група 2 (середні підприємства)	0,20	0,20	0,20	0,20	0,20	0,33	0,22	0,67	22,4
Група 3 (малі підприємства)	0,20	0,20	0,20	0,20	0,20	0,25	0,21	0,25	8,9
У середньому за сукупністю	0,31	0,31	0,31	0,31	0,31	0,39	0,33	0,26	9,1

Джерело: розраховано автором

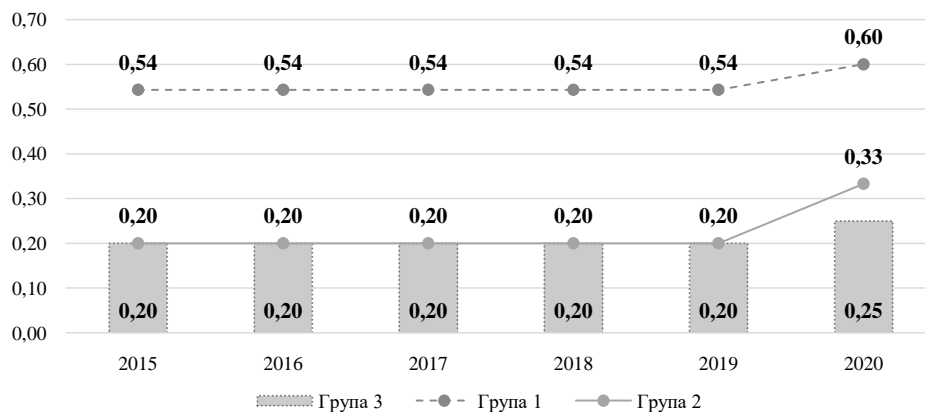


Рис. 3.20. Динаміка показника соціальної активності підприємств торгівлі вибіркової сукупності (коеф.)

Джерело: побудовано автором

Таблиця 3.15

Оцінка екологічної активності підприємств торгівлі вибіркової сукупності

Група	Інтегральний показник активності підприємств за функціональним спрямуванням «Екологічна активність», <i>ЕкА</i>						<i>ЕкА</i> , середнє значення	Інтенсивність зміни, коеф.	Коефіцієнт варіації
	2015	2016	2017	2018	2019	2020			
Група 1 (великі підприємства)	0,40	0,40	0,40	0,40	0,40	0,46	0,41	0,14	5,2
Група 2 (середні підприємства)	0,17	0,17	0,17	0,17	0,17	0,23	0,18	0,40	14,0
Група 3 (малі підприємства)	0,20	0,20	0,20	0,20	0,20	0,25	0,21	0,25	8,9
У середньому за сукупністю	0,26	0,26	0,26	0,26	0,26	0,31	0,27	0,23	8,1

Джерело: розраховано автором

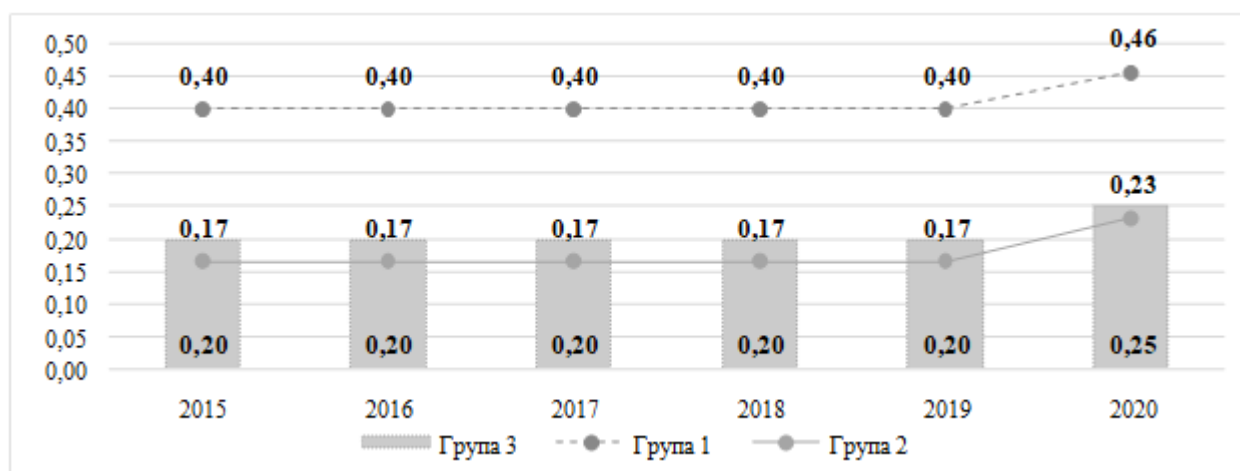


Рис. 3.21. Динаміка показника екологічної активності підприємств торгівлі вибіркової сукупності (коеф.)

Джерело: побудовано автором

Результати проведеного аналізу свідчать про значне випередження великих підприємств у реалізації засад соціально-відповідального бізнесу у діяльності порівняно із середніми та малими підприємствами. Інтегральні показники соціальної та екологічної активності за підприємствами першої групи визначені на рівні 0,55 пункти (високий рівень активності) та 0,41 пункти (середній рівень активності) відповідно, що значно перевищують ці

самі інтегральні показники за групами середніх і малих підприємств.

Відзначимо, що низькі рівні соціальної та екологічної активності, виявлені за підприємствами торгівлі вибіркової сукупності відображають загальний стан впровадження засад соціально-відповідального бізнесу на українських підприємствах. Так, за даними дослідження індексу прозорості компаній України, підготовленого Центром «Розвитку корпоративної соціальної відповідальності» у партнерстві з Професійною асоціацією корпоративного управління, за підтримки СІРЕ та сприяння Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України [157], інтегрованість корпоративної соціальної відповідальності у практику діяльності українських підприємств невисока [157, с. 11], екологічні проекти і програми здебільшого не оприлюднюються [157, с. 17], а соціальна активність обмежується трудовими практиками [157, с. 16]. Разом із тим, відмітимо, що значні переваги, які набувають підприємства у разі імплементації КСВ, сприятимуть активізації їх соціальної та екологічної діяльності. Приєднання України до Декларації ОЕСР про міжнародні інвестиції та багатонаціональні підприємства, частиною якої є Керівні принципи щодо відповідального ведення бізнесу [242] також доводить об'єктивність та перспективність підвищення соціальної та екологічної активності підприємства у забезпечення його розвитку.

Обчислені інтегральні показники активності за функціональними напрямками економічної діяльності підприємств торгівлі становлять підґрунтя для визначення інтегрального показника їх економічної активності, що відображає її рівень за кожним з них. Результати оцінювання рівня економічної активності підприємств вибіркової сукупності відповідно до запропонованого методичного підходу представлені у табл. 3.16 та на рис. 3.22.

Результати проведених досліджень дозволяють зробити висновок про те, що економічна активність підприємств торгівлі є середньою. Даний висновок підтверджується значенням інтегрального показника економічної активності підприємств торгівлі як за окремими групами так і вибірковою сукупністю в цілому. Абсолютні його значення у середньому за період становлять 0,45 пункти, 0,39 пункти та 0,34 пункти для великих, середніх та малих підприємств відповідно.

Таблиця 3.16

Оцінка економічної активності підприємств торгівлі вибіркової сукупності

Група	Інтегральний показник економічної активності підприємств, <i>ПЕА</i>						<i>ПЕА</i> , середнє значення	Інтенсивність міні, коеф.	Коефіцієнт варіації
	2015	2016	2017	2018	2019	2020			
Група 1 (великі підприємства)	0,49	0,46	0,42	0,42	0,45	0,47	0,45	-0,04	5,23
Група 2 (середні підприємства)	0,35	0,44	0,34	0,40	0,45	0,36	0,39	0,03	11,23
Група 3 (малі підприємства)	0,38	0,33	0,25	0,37	0,37	0,33	0,34	-0,13	12,87
У середньому за сукупністю	0,40	0,41	0,34	0,40	0,42	0,38	0,39	-0,05	6,89

Джерело: розраховано автором

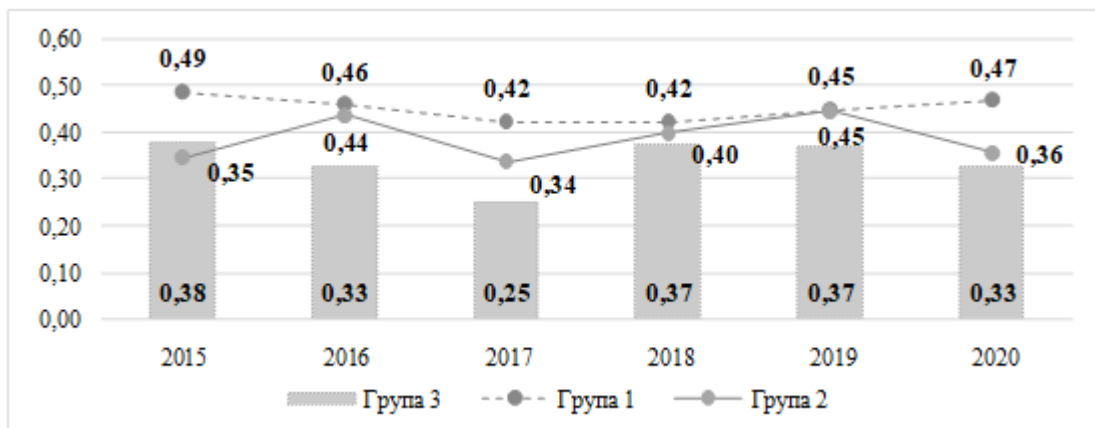


Рис. 3.22. Динаміка показника економічної активності підприємств торгівлі вибіркової сукупності (коеф.)

Джерело: побудовано автором

У динаміці відзначено зменшення інтегрального показника як за сукупністю в цілому так і у розрізі досліджуваних груп, що свідчить про незначне, проте зниження інтенсивності діяльності підприємств торгівлі протягом досліджуваного періоду.

Аналіз структури вибіркової сукупності за рівнем економічної активності засвідчив, що для більшості підприємств, що її формують, характерний середній рівень активності економічної діяльності. Частка таких підприємств становила: за групою великих

підприємств – 57,1%, групою середніх та малих підприємств – 100%.

Характер економічної активності за групами підприємств різний. Переважно зростання економічної активності діагностується за групою великих підприємств. Динаміка інтегрального показника економічної активності за більшістю підприємств (4 із 7 підприємств) цієї групи позитивна. Здебільшого інертною поведінкою характеризуються малі підприємства. Упродовж досліджуваного періоду зменшення інтегрального показника економічної активності відзначено за 5-ма з 8-ми досліджених підприємств. Середні підприємства – активно-пасивні. Із шести підприємств цієї групи для трьох діагностовано щорічне зростання та зниження інтегрального показника економічної активності (табл. 3.17).

Таблиця 3.17

Оцінка підприємств торгівлі вибіркової сукупності за інтенсивністю зміни інтегрального показника економічної активності

Група	Усього підприємств, одиниць	З них підприємства, за якими інтенсивність зміни ІПЕА			
		позитивна		негативна	
		одиниць	%	одиниць	%
Група 1 (великі підприємства)	7	4	57,1	3	42,9
Група 2 (середні підприємства)	6	3	50,0	3	50,0
Група 3 (мали підприємства)	8	3	37,5	5	62,5

Джерело: розраховано автором

За результатами розрахунку коефіцієнта варіації інтегрального показника економічної активності встановлено, що більш стабільною є економічна поведінка великих і середніх підприємств. Кількість підприємств, за якими коефіцієнт варіації низький ($V \leq 25,0\%$) становить 6 із 7 (85,7%) та 6 із 8 (75,0%) підприємств відповідно за групами великих і середніх суб'єктів господарювання.

Прогнозованість активності малих підприємств невисока. З 4 - а з 8 досліджених підприємств відзначено високу та за 4-ма – низьку варіацію інтегрального показника (табл. 3.18).

Таблиця 3.18

Оцінка підприємств торгівлі вибіркової сукупності
за коефіцієнтом варіації інтегрального показника економічної
активності

Група	Усього підприємств, одиниць	З них підприємства, за якими коефіцієнт варіації <i>ІПЕА</i>			
		невисокий, $V \leq 25,0\%$		високий, $V > 25,0\%$	
		одиниць	%	одиниць	%
Група 1 (великі підприємства)	7	6	85,7	1	14,3
Група 2 (середні підприємства)	6	4	66,7	2	33,3
Група 3 (малі підприємства)	8	4	50,0	4	50,0

Джерело: розраховано автором

Узагальнення та порівняння результатів оцінок економічної активності підприємств торгівлі дозволило виявити особливості їх економічної поведінки за функціональними напрямками діяльності (рис. 3.23-3.25).

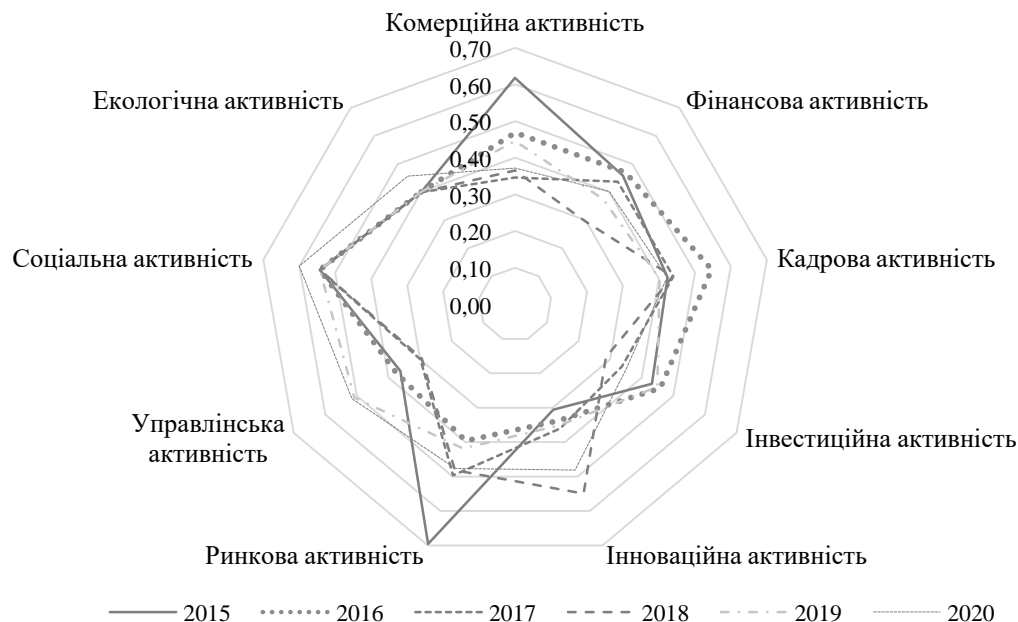


Рис. 3.23. Профіль економічної активності великих підприємств (група 1) у розрізі функціональних напрямів економічної діяльності за 2016-2020 роки (коэф.)

Джерело: побудовано автором

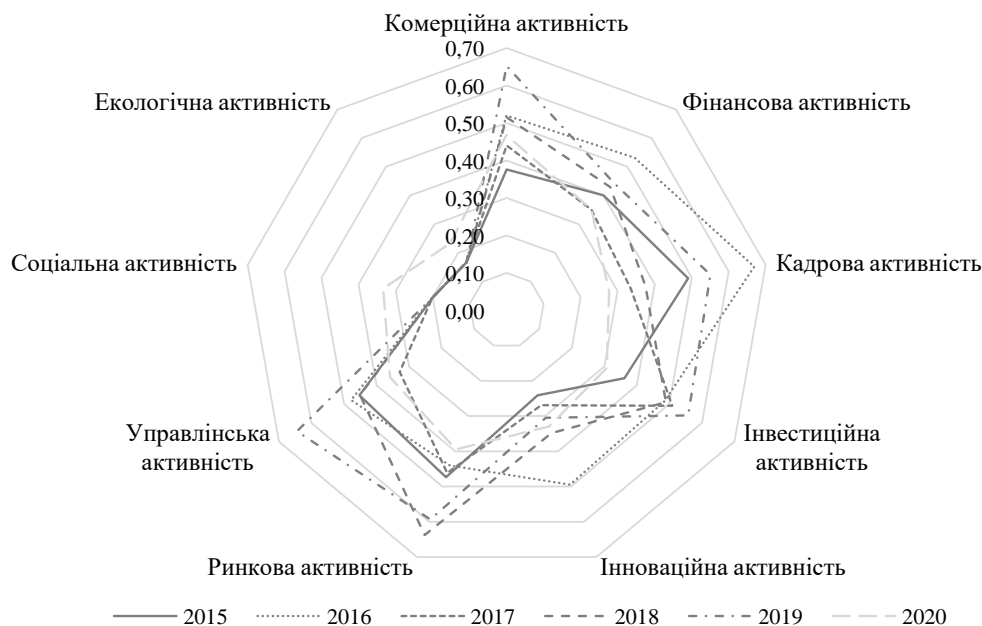


Рис. 3.24. Профіль економічної активності середніх підприємств (група 2) у розрізі функціональних напрямів економічної діяльності за 2016-2020 роки (коєф.)

Джерело: побудовано автором

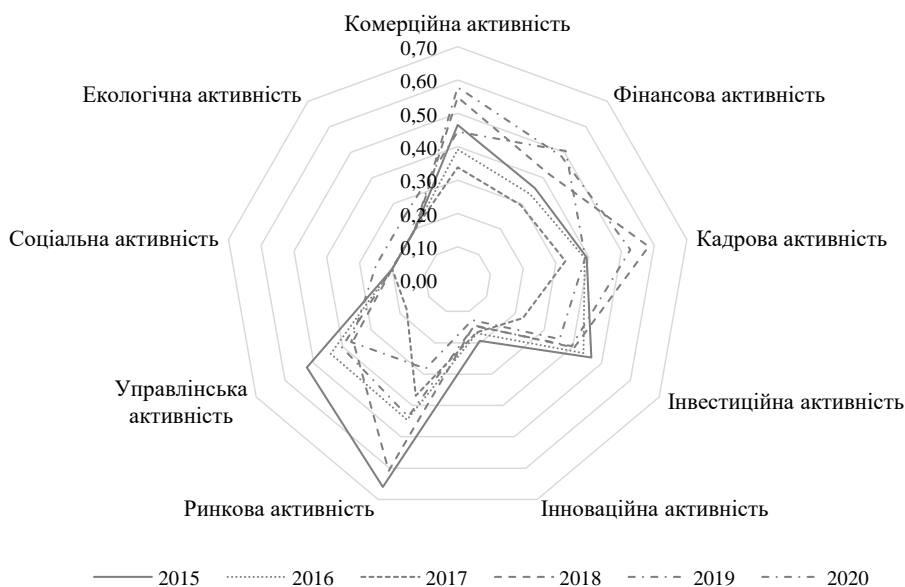


Рис. 3.23. Профіль економічної активності малих підприємств (група 3) у розрізі функціональних напрямів економічної діяльності за 2016-2020 роки (коєф.)

Джерело: побудовано автором

На підставі вищевикладеного надається можливим стверджувати, що торговельні підприємства незалежно від масштабу діяльності найбільшу активність проявляють у вирішенні комерційних питань та формуванні економічних відносин у зовнішньому середовищі. Стабільно-інтенсивна діяльність підприємств торгівлі відзначена також у фінансовій сфері. Щодо інших напрямів діяльності, то у результаті оцінювання активності підприємств за групами визначено, що великі підприємства порівняно із середніми та малими орієнтовані на збалансованість управлінських рішень за сферами діяльності. Середні і малі підприємства поступаються великим в активності щодо реалізації соціально-екологічних проектів і заходів. Малі підприємства також неактивні у сфері інноваційної діяльності. Встановлені тенденції відповідають загальній ситуації змін економічної поведінки в сфері торговельної діяльності.

Висновки за розділом 3

Дослідження методологічних аспектів аналітичного забезпечення управління економічною активністю підприємств торгівлі дозволило зробити наступні висновки:

– ефективність рішень, які генеруються менеджментом у сфері економічної активності підприємств торгівлі, визначається якісно новим рівнем аналізу у складі обліково-аналітичного забезпечення управління їх економічною діяльністю. Для покращення аналітичної компоненти внесено пропозиції з удосконалення аналітичного процесу з орієнтацією на отримання в режимі реального часу релевантної інформації про потенціал формування і розвиток економічної активності підприємства й забезпечення ефективної інфокомунікаційної взаємодії на всіх рівнях та етапах управлінського процесу. Зокрема, сформовано системоутворюючий базис і викладено авторський підхід до розбудови аналізу економічної активності підприємств торгівлі з позиції передумов здійснення, компонентного складу та реалізації аналітичного процесу;

– для підвищення ефективності і покращення організаційного забезпечення аналізу розроблено організаційно-інформаційну модель технології аналітичного процесу з дослідження економічної

активності підприємств торгівлі. У розвиток методичного забезпечення аналізу обґрунтовано складові методики, визначено послідовність технології реалізації та методичний інструментарій аналітичних процедур, що дозволило розробити функціональну модель методики аналізу економічної активності підприємств торгівлі, яка забезпечує пошук можливостей підвищення її рівня та покращення потенціалу формування;

– для посилення інформаційної підтримки управління обґрунтовано доцільність розробки дієвого методичного інструментарію оцінювання рівня економічної активності підприємства торгівлі та потенціалу її формування. Запропоновано методичний підхід до оцінювання потенціалу формування економічної активності торговельного підприємства із застосуванням матричного методу, який являє собою комплекс теоретико-методичних знань, послідовно втілених в процесі оцінювання через: ідентифікацію показників ключової матриці, які найбільш повно відображають всі аспекти економічної активності, знаходяться у щільному зв'язку із результатами економічної діяльності підприємства та відображають задіяні ресурси, понесені витрати та отримані результати; упорядкування і визначення сприятливих трендів розвитку показників за блоками поля ефективності потенціалу формування економічної активності; обґрунтування алгоритму обчислення та розрахунок інтегрального показника потенціалу формування економічної активності торговельного підприємства;

– обґрунтовано доцільність застосування матричного методу з метою удосконалення методичних підходів до факторного аналізу задля пошуку потенційних можливостей покращення потенціалу формування економічної активності підприємств торгівлі. Із застосуванням механізму ключової матриці розроблено багаторівневі детерміновані моделі залежності результативних показників комерційної діяльності, які дозволяють реалізувати комплексний підхід до кількісної оцінки впливу чинників з різним ступенем їх деталізації. Апробацію запропонованих для факторного аналізу детермінованих моделей залежності чистої виручки і прибутку від реалізації товарів здійснено на підставі даних про результати діяльності двох досліджуваних підприємств;

– для удосконалення методичного інструментарію оцінювання економічної активності підприємств торгівлі сформовано систему

критеріїв та показників для оцінки комерційної, фінансової, ринкової, інвестиційної, інноваційної, кадрової, управлінської, соціальної, екологічної активності. Розроблено науково-методичний підхід до ідентифікації рівня економічної активності підприємств торгівлі, який передбачає розрахунок інтегральних показників (локальних та узагальнюючого) і через встановлення темпових їх змін дозволяє надати характеристику інтенсивності змін економічної активності у просторі і часі. Апробацію даного підходу здійснено за результатами економічної діяльності вибіркової сукупності суб'єктів торговельної сфери України, до складу якої включено 21 підприємство, з яких 7 великих підприємств, 6 – середніх та 8 – малих, і зроблено висновок про переважно середній рівень економічної активності за кожною групою. Встановлено, що більш стабільною є економічна поведінка великих і середніх підприємств. При цьому незалежно від масштабу діяльності найбільшу активність торговельні підприємства проявляють у вирішенні комерційних питань, стабільно-інтенсивна активність констатується у фінансовій сфері. Великі підприємства порівняно із середніми та малими орієнтовані на збалансованість управлінських рішень за сферами діяльності. Середні і малі підприємства поступаються великим в активності щодо реалізації інноваційних і соціально-екологічних проектів.

РОЗДІЛ 4

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ АКТИВНІСТЮ

ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

4.1. Концептуальні засади стратегічного адаптивного управління економічною активністю підприємств торгівлі

Розвитку підприємств торгівлі за сучасних умов властиві невизначеність і ризикованість ведення бізнесу, високий рівень конкуренції й мінливість споживчих переваг внаслідок погіршення купівельної спроможності і добробуту споживачів. Відтак, ефективне функціонування підприємств потребує якісних управлінських рішень, які генеруються менеджментом стосовно забезпечення економічної активності підприємства. Якість цих рішень визначається високим рівнем компетентності управлінського персоналу підприємства, умінням своєчасно реагувати на зміну ринкової ситуації і розробляти дієві механізми адаптації до нових умов функціонування. Як наслідок – зростає науковий і практичний інтерес до формування нової концепції забезпечення високого рівня економічної активності торговельного підприємства, яка орієнтована на своєчасну реакцію, адаптацію та запобігання негативного впливу бізнес-середовища і ґрунтується на новітніх наукових розробках та прогресивному досвіді в сфері адаптації ритейлу до вимог ринку.

Результативна й ефективна економічна діяльність за умов мінливості та невизначеності бізнес-середовища, як передумова економічного зростання суб'єкта ритейлу, потребує конкретизації гносеологічних аспектів методології адаптивного управління економічною активністю торговельного підприємства. Методологія як система, «яка включає в себе принципи, категорії, теорії, парадигми і методи, які мають специфічне цільове призначення, пов'язане з реалізацією діяльності» [432, с. 23–25], «складається із таких важливих компонентів, як: характеристика діяльності (принципи, особливості, умови, норми діяльності); логічна структура діяльності (об'єкт, суб'єкт, предмет, форми, методи, результат діяльності); структура діяльності за часом (фази, стадії, етапи діяльності)» [423, с. 207]. Виходячи із цього, під

методологією адаптивного управління економічною активністю підприємств торгівлі слід розуміти діяльну систему, яка орієнтована на прийняття рішень та подальшу реалізацію управлінського впливу щодо забезпечення своєчасної адаптації та адекватного реагування всіх структур суб'єкта ритейлу на зміну параметрів бізнес-середовища й активізацію його економічної діяльності. Методологія адаптивного управління економічною активністю підприємств торгівлі визначається відповідною концепцією.

У загальному розумінні концепція (від лат. *conceptio* – осягати, сприймати) трактується як: «система поглядів, понять про ті чи інші явища або процеси, спосіб їхнього розуміння, тлумачення; основна ідея будь-якої теорії, головний задум; ідея чи план нового, оригінального розуміння; конструктивний принцип будь-якої діяльності» [244]. Зважаючи на мету дослідження, концепцію визначено як цілісну систему поглядів, які розкривають провідний задум, стратегію і тактику реалізації керівних дій щодо вирішення завдань з підвищення економічної активності торговельного підприємства у мінливому бізнес-просторі на засадах адаптивного управління. Доречність застосування механізму адаптивного управління пов'язана із можливістю уникнення протиріч між поточним і бажаним рівнем економічної активності торговельного підприємства у нових змінених умовах.

Ідеологічну основу концепції адаптивного управління економічною активністю підприємств торгівлі визначає розуміння певних законів (діалектики, суспільства, ринку, економіки, синергії тощо), сучасних економічних теорій, ключової парадигми «суб'єкт–полісуб'єктне середовище», яка сформувалася у межах постнеокласичної науки шляхом трансформації об'єктів управлінського впливу («суб'єкт–об'єкт»→«суб'єкт–суб'єкт»→«суб'єкт–полісуб'єктне середовище») (рис. 4.1), та теорій сучасного менеджменту.

Полісуб'єктне середовище з позиції постнеокласичної наукової раціональності поряд із різними типами суб'єктів, які зацікавлені у діяльності підприємства, включає сукупність цінностей світового розвитку і розглядається як середовище, яке розвивається. У межах парадигми «суб'єкт–полісуб'єктне середовище» провідним є «м'яке» полісуб'єктне управління, орієнтоване на створення умов, які забезпечують ефективність

економічної діяльності підприємства, мотивацію і стимуляцію його активності на товарному ринку та подальше економічне зростання, з урахуванням потреб зацікавлених осіб (стейкхолдерів).

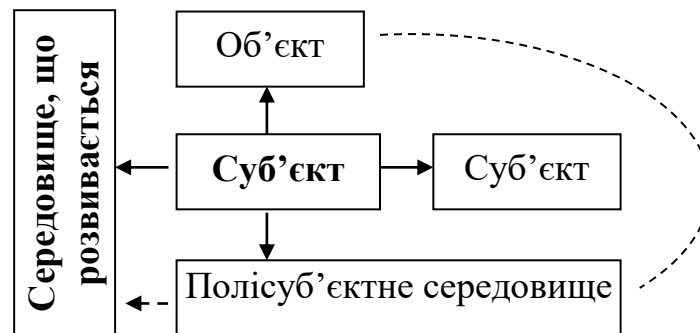


Рис. 4.1. Трансформація об'єктів управлінського впливу

Джерело: розроблено автором

Отже, адаптивне управління економічною активністю підприємств торгівлі виходить за межі спрямування зусиль управлінського впливу лише на активізацію економічної діяльності й обумовлює необхідність її відповідності сучасному бізнес-середовищу, викликам товарного ринку та інтересам стейкхолдерів.

Найбільш важливою характеристикою ступеня відповідності підприємства за визначеними напрямками є його адаптивність. Її слід розглядати «як ефективну взаємодію підприємства із середовищем, котра полягає в узгодженні вимог ринку та пропозицій підприємства, а також застосуванні ним заходів, які дозволять змінювати бізнес-середовище та формувати нові потреби споживачів» [398, с. 58].

Реалізація оптимальних управлінських дій щодо адаптації до мінливих умов бізнес-середовища з орієнтацією на стейкхолдерів та їх потреби, можлива лише за умови балансу всіх складових управління та врахування комплексу існуючих імперативів і раціональних та ірраціональних чинників (детермінант) активізації економічної діяльності. Виявлення та врахування імперативів та детермінант є формою реагування на зміни бізнес-середовища та адаптації до них. Вони виявляються або «спонтанно» або під час аналізу зовнішнього та внутрішнього середовища, і розглядаються як загальнозначущі розпорядження щодо адаптації підприємства до змін бізнес-середовища на певну перспективу. Врахування в управлінському процесі імперативів та детермінант дозволяє

розширити мобілізаційні можливості підприємства та запобігти впливу деструктивних явищ у бізнес-середовищі.

Домінуюча наукова парадигма визначає відповідний понятійно-категоріальний апарат (категорії, базові поняття) та методологічні аспекти (підходи, принципи, методи, інструменти) управління. Адаптивне управління економічною активністю підприємств здійснюється на підставі середовищного, суб'єктно-орієнтованого, ситуаційного, системного, функціонального, ресурсного та процесного підходів із дотриманням загальних (науковість, системність, комплексність, цілісність, ієрархічність тощо) та специфічних (адаптивність, сумісність, гнучкість, оптимальність, відкритість, рефлексивність, соціальна спрямованість, зворотного зв'язку тощо) принципів.

Визначені принципи формують відповідні моделі, методи та інструменти управлінського впливу, і є методичною основою технології процесу адаптивного управління, яка визначає послідовність дій щодо позитивних змін параметрів потенціалу формування та рівня економічної активності у відповідь на зміни бізнес-середовища, і реалізується із залученням певних систем забезпечення (ресурсне, організаційне, інформаційне, методичне, технічне).

Результатом проєкції загальних теоретико-методологічних положень та систем їх забезпечення на практичну управлінську діяльність є розробка системи, моделювання процесу та створення механізму адаптивного управління економічною активністю торговельного підприємства у відповідності до обраної стратегії. Верифікація стратегії активізації економічної діяльності дозволяє оцінити ефективність та результативність управлінських дій щодо підвищення економічної активності підприємства торгівлі та подальшого сталого розвитку.

Усвідомити багатоаспектність теоретичних, методичних та прикладних питань адаптивного управління економічною активністю торговельного підприємства дозволяє запропонована загальна концепція, контур якої наведено на рис. 4.2.

Запропонована концепція адаптивного управління економічною активністю підприємства торгівлі є складовою його стратегічного управління і забезпечує реалізацію всіх функцій управлінського впливу (безпосередньо управління – регулювання, планування, організація виконання, мотивація, координація,

контроль; інформаційної підтримки управління – прогнозування, облік, аналіз, контроль) на об’єкт управління (економічна діяльність торговельного підприємства та її активізація). Вона охоплює основні складові управління економічною діяльністю, виділяє ключові напрями її активізації з орієнтацією на адаптацію до мінливих умов бізнес-середовища і потреби стейкхолдерів, посилення ринкових позицій та забезпечення економічного зростання торговельного підприємства.

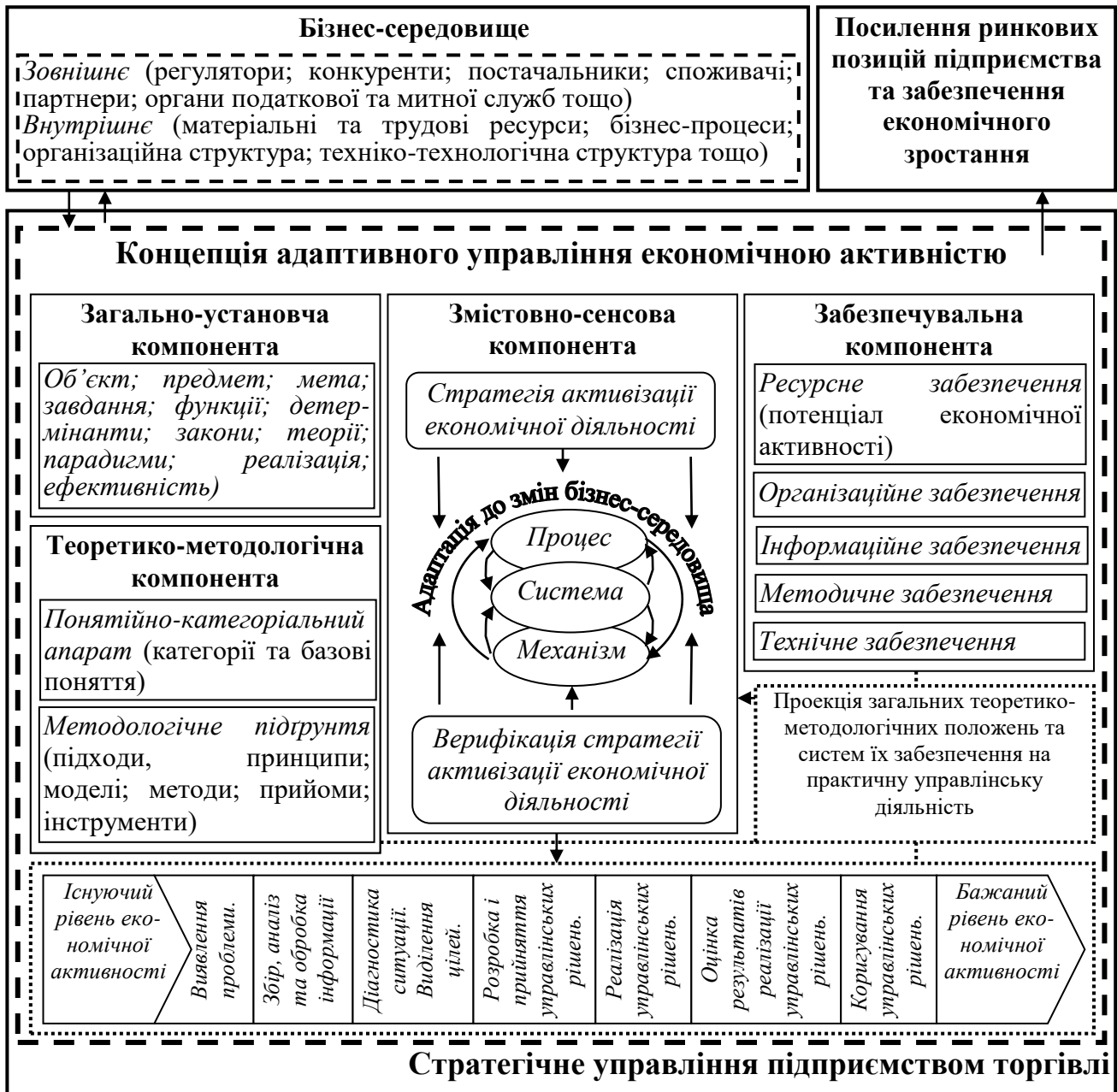


Рис. 4.2. Концепція адаптивного управління економічною активністю підприємств торгівлі
 Джерело: розроблено автором

На її основі можуть розроблятися часткові (спеціальні) концепції управління економічною активністю підприємства торгівлі, які засновані на виокремленні складових економічної активності. У контексті активізації економічної діяльності підприємства такими концепціями є комерційна, фінансова, управлінська, кадрова, ринкова, інноваційна, інвестиційна тощо.

Архітектурна побудова запропонованої концепції адаптивного управління економічною активністю підприємства торгівлі передбачає виділення чотирьох компонент, інтеграція яких сприяє прийняттю обґрунтованих рішень у сфері адаптації та активізації економічної діяльності підприємницьких структур ритейлу:

- загально-установча – визначає об'єкт; предмет, мету, завдання, функції, детермінанти, закони, теорії, парадигми та критерії ефективності реалізації певних управлінських дій;

- теоретико-методологічна – визначає основні базові категорії та поняття (бізнес-середовище, економічна активність, адаптація, стратегія, система, процес та механізм адаптивного управління економічною активністю, ефективність (концепції, стратегії, системи процесу, механізму) управління тощо) та методологічне підґрунтя для вирішення завдань адаптивного управління активізацією економічної діяльності підприємства і оцінки його ефективності в цілому та у розрізі окремих складових (у вигляді визначених підходів й принципів та прийомів і методів сканування, моніторингу середовища, діагностики, прогнозування та оцінки результатів управління тощо);

- змістовно-сенсова – є «ядром» концепції та проекцією сукупності закономірностей, особливостей та розвитку економічної активності, виявлених із залученням зафіксованих теоретико-методологічних підстав. Її подання знаходить відображення у вигляді стратегії, системи, оптимального процесу і дієвого механізму адаптивного управління, та дозволяє: оцінити сучасний стан економічної діяльності підприємства, виявити детермінанти і напрями її активізації, простежити перспективи потенціалу формування економічної активності та її розвитку, технологічно грамотно організувати роботу з адаптивного управління нею, що, у свою чергу, дає можливість отримати достовірні результати і розширити уявлення про економічну активність торговельного підприємства в науковому і практичному плані;

– забезпечувальна – забезпечує ресурсну, інформаційну, організаційну, методичну та технічну підтримку прийняття рішень у сфері адаптивного управління економічною активністю підприємств торгівлі.

На відміну від існуючих у науковому просторі, розроблена концепція адаптивного управління економічною активністю підприємства торгівлі базується на сучасних теоріях і парадигмі полісуб'єктного менеджменту економічних систем, та у своєму контурі інтегрує загально-установчу, теоретико-методологічну, забезпечувальну та змістовно-сенсову компоненти, що дозволяє більш обґрунтовано підходити до формування стратегії, системи, процесу та механізму адаптивного управління, і сприяє ефективному вирішенню завдань з покращення потенціалу формування та підвищення рівня економічної активності торговельного підприємства у мінливому бізнес-просторі з урахуванням потреб стейкхолдерів.

Для підприємств торгівлі пріоритетним завданням сьогодення є забезпечення життєздатності та економічного зростання у довгостроковій перспективі на засадах адаптивності та інновацій. Найбільш ефективним інструментом вирішення цих завдань є стратегічне управління економічною активністю підприємств ритейлу.

У загальному сенсі стратегічне управління – це ділова ідеологія підприємства на задану перспективу, яка представлена у вигляді довгострокової програми конкретних дій, спрямованих на набуття конкурентних переваг при досягненні цілей. За допомогою стратегічного управління забезпечується «рух» будь-якого підприємства від поточного стану до бажаного внаслідок пошуку компромісу між інтересами всіх зацікавлених осіб (власників, керівників, працівників, постачальників і споживачів, громади, держави) та встановлення балансу між підприємством та його оточенням [75, с. 23].

Сучасна концепція стратегічного управління інституціональними економічними системами різних видів економічної діяльності виникла у відповідь на виклики і загрози бізнес-середовища, і побудована за принципом «успішне майбутнє починається сьогодні». Вона дає можливість поєднувати системний, процесний, цільовий, ресурсний, ситуаційний та інтегральний підходи до управління стратегічними змінами на

підприємстві. Це дозволяє виходячи з наявних можливостей та сучасної бізнес-ситуації успішно реалізовувати ефективні стратегії та приймати відповідні рішення, які сприяють досягненню поставлених цілей та балансуванню відносин між підприємством і зовнішнім середовищем.

Прийняті «стратегічні рішення визначають загальний напрям розвитку організації та її життєздатність перед прогнозованими, непередбачуваними, а також взагалі невідомими на даний момент подіями, які можуть відбуватися в її значущому оточенні» [319, с. 135]. Успіх цих рішень визначається тим, наскільки вдало підприємство може пристосуватися до бізнес-оточення, вчасно розпізнати загрози для свого існування, не скористатися можливостями наданими ринком, та отримати максимум користі від їх реалізації.

«Виходячи із процесного підходу, стратегічне управління підприємством є послідовним процесом реалізації взаємопов'язаних дій, спрямованих на досягнення кінцевого результату. Якщо система розглядає взаємозв'язки між її елементами, то процес акцентує увагу на послідовності виконання взаємопов'язаних дій, спрямованих на досягнення поставлених цілей. Існує багато описів послідовності проходження окремих етапів стратегічного управління, однак з тим, що треба визначити місію, проаналізувати зовнішнє та внутрішнє середовище, сформулювати цілі та стратегії їхнього досягнення, розробити й виконати стратегічні плани, проекти та програми, погоджуються всі» [485, с. 365]. З огляду на зазначене, етапізацію процесу стратегічного управління економічною активністю підприємств торгівлі нами визначено у такій послідовності: моніторинг бізнес-середовища → аналіз і прогнозування → проектування стратегії → планування реалізації стратегії → контроль і коригування поставлених цілей.

Кожен з етапів процесу стратегічного управління економічною активністю має своє функціональне призначення та характеризується ідентичністю структури притаманних лише їм комплексу дій та процедур (починаються з визначення потреби, формулювання мети і завершуються певним результатом, який передається на наступний етап), що дозволяє забезпечувати циклічність та безперервність управлінського процесу з урахуванням всіх подій та змін, котрі відбуваються на підприємстві

та у його оточенні (кризові ситуації, конфлікти тощо). Взаємозв'язок результатів визначених етапів процесу стратегічного управління економічною активністю торговельного підприємства, який зумовлений логічною послідовністю їх реалізації, можна представити у такому вигляді: діагноз → прогноз → стратегія → стратегічний план, програма, проект → оцінка результатів.

Визначені етапи та їх результати є підґрунтям для моделювання взаємозв'язків структурно-функціональних складових процесу стратегічного управління економічною активністю підприємств торгівлі.

«Моделювання – складний, трудомісткий і відповідальний процес розв'язання наукової задачі, результатом якого є модель» [221, с. 268], гносеологічний зміст якої утворює основу для переносу результатів, одержаних у ході моделювання на оригінал. У контексті даного дослідження – на реалізацію функцій стратегічного управління (аналіз, прогнозування, планування, організація, регулювання, координація, мотивація, контроль) щодо активізації економічної діяльності підприємств торгівлі та досягнення визначених цілей розвитку у мінливому бізнес-середовищі з урахуванням потреб стейкхолдерів.

Моделювання процесу стратегічного управління економічною активністю підприємств торгівлі пропонуємо здійснювати із застосуванням системи бізнес-моделювання Business Studio 3, яка реалізує методологію SADT (Structural Analysis and Design Technique) та на підставі зручних нотацій моделювання, зокрема IDEF0, Процес (Basic Flowchart), Процедура (Cross Functional Flowchart), ЕРС (Event Driven Process Chain), дозволяє створити функціональну модель управління будь-яким процесом із розподілом відповідальності за основні його результати, «а також підтримує збалансовану систему показників та візуальне створення дерева цілей за допомогою діаграми стратегічної карти як діаграми опису стратегії у вигляді набору стратегічних цілей і причинно-наслідкових зв'язків між ними. Технологія SADT є сукупністю методів, правил і процедур, призначених для побудови функціональної моделі об'єкту предметної області.

Функціональна модель SADT відображає функціональну структуру об'єкту, тобто вироблювані ним дії і зв'язки між цими діями. Основні елементи цієї методології ґрунтуються на графічному представленні блочного моделювання. Графіка блоків і

дуг SADT-діаграми відображає функцію у вигляді блоку, а інтерфейси входу/виходу до/від нього представляються дугами, відповідно. Взаємодія блоків один із одним описуються за допомогою інтерфейсних дуг, що виражають «обмеження», які в свою чергу визначають, коли і яким чином функції виконуються і управляються. Business Studio 3 дозволяє створювати графічні моделі бізнес-процесів за допомогою діаграм, виконаних у тій або іншій нотації моделювання» [138, с. 143]

З метою забезпечення інформаційно-технологічної підтримки повного циклу розробки та оптимізації управлінського процесу для моделювання прийняття рішень щодо стратегічного управління економічною активністю підприємства торгівлі було використано нотацію IDEF3, яка дозволила: одержати наочну картину існуючого стану управління економічною активністю підприємства; провести аналіз і визначити систему взаємопов'язаних функцій і завдань стратегічного управління економічною активністю; виявити слабкі місця при реалізації усіх функцій стратегічного управління економічною активністю; визначити місце і завдання цієї системи управління; виявити напрями удосконалення організації системи управління економічною активністю підприємства.

Результатом застосування методології SADT із залученням нотації IDEF3 є функціональна модель, яка складається з блоків, що мають посилання один на одного. Розроблена функціональна модель процесу стратегічного управління економічною активністю підприємств торгівлі представлена на рис. 4.3.

Керуюча інформація входить до блоку зверху, тоді як інформація, яка піддається обробці, показана з лівого боку блоку, а результати виходу показані праворуч. Механізм (людина або автоматизована система), який здійснює операцію, показаний дугою, що входить до блоку знизу.

Запропонована модель візуалізує маршрутизацію дій із реалізації функцій управлінського впливу в межах процесу стратегічного управління економічною активністю підприємств торгівлі. Її перевагами визначено такі:

- 1) конкретизація складових етапів управлінського процесу (моніторинг, аналіз і прогнозування, проектування, планування, контроль і коригування);

- 2) визначення результатів управлінського процесу за кожним з його етапів;

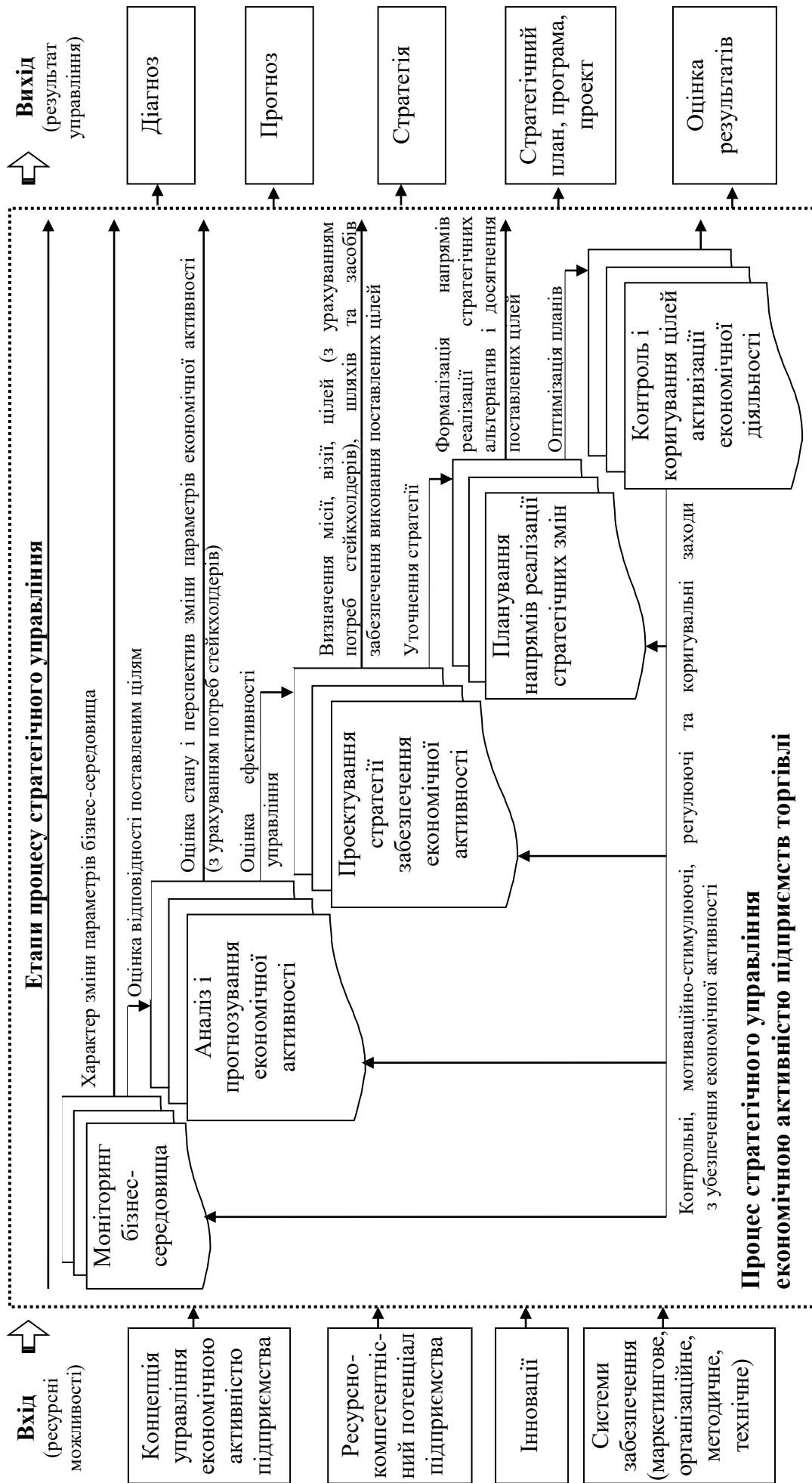


Рис. 4.3. Функціональна модель процесу стратегічного адаптивного управління економічною активністю підприємства торгівлі

Джерело: розроблено автором

3) презентація взаємозв'язків та взаємообумовленостей між ними;

4) представлення етапів процесу управління як комплексної системи стратегічних дій у реальному часі на вході якої необхідні для аналізу і обробки інформаційні ресурси, а на виході – результат здійснення управлінського процесу.

Важливою функціонально-структурною складовою розробленої моделі процесу стратегічного управління економічною активністю підприємств торгівлі є планування напрямів реалізації стратегічних змін. Стратегічне планування здійснюється у відповідності із визначеною місією, інтересами і цілями підприємства у сфері забезпечення його економічної активності за наявності змін умов функціонування та потреб стейкхолдерів, і передбачає розробку планів, програм і проєктів переходу економічної активності торговельного підприємства з поточного до цільового її рівня.

Забезпечити ефективність стратегічного планування економічної активності підприємств торгівлі дозволить запропонована нами концептуальна ієрархічна модель стратегічного планування економічної активності підприємства торгівлі (рис. 4.4).

В основу розробки концептуальної ієрархічної моделі стратегічного планування економічною активністю було покладено адаптовану до визначеної проблематики багаторівневу модель формалізації процесу реалізації напрямів стратегічних змін економічної стійкості підприємства за умов невизначеності [221, с. 269], яка ґрунтується на методиці стратегічного планування та технології методу аналізу ієрархій, імплементація основних положень яких пов'язана із визначенням головного критерію досягнення мети стратегічного планування, обґрунтуванням рівнів ієрархії та складу елементів на кожному з них, встановлення та уточнення взаємозв'язків між елементами різних рівнів ієрархії (горизонтальних та вертикальних).

Представлена ієрархічна модель стратегічного планування економічної активності підприємства інтегрує дев'ять рівнів ієрархії, з яких кожен наступний є деталізацією та конкретизацією попереднього, а її самий нижчий рівень, що уособлює множину допустимих альтернатив забезпечення економічної активності (сценаріїв імовірного розвитку ситуації, варіантів стратегічних

I рівень	Формування головної мети стратегічного планування економічної активності торговельного підприємства				
	формалізація процесу прийняття управлінських рішень в сфері забезпечення економічної активності підприємства шляхом розробки сукупності взаємопов'язаних стратегічних документів (концепція, стратегія, програма, план, заходи, бюджет), які санкціонують реалізацію сценарію переведення (утримання) ситуації з поточного до цільового її рівня, що відповідає концепції сталого розвитку підприємства і його можливостям щодо ресурсного забезпечення й адекватної реакції на зміни бізнес-середовища та потреб стейкхолдерів у середньо- та довгостроковій перспективі				
II рівень	Декомпозиція економічної активності підприємства і представлення її у вигляді сукупності визначальних елементів та форм її прояву				
	Фінансова активність	Комерційна активність	Кадрова активність	Ринкова активність	Управлінська активність
	Інвестиційна активність	Інноваційна активність	Соціальна активність	Екологічна активність	
III рівень	Ідентифікація стратегічних факторів (сильні та слабкі сторони, можливості та загрози) економічної активності підприємства у розрізі її складових				
IV рівень	Формування концепції економічної активності підприємства торгівлі (в цілому і за окремими композиційними елементами)				
V рівень	Розробка стратегій економічної активності торговельного підприємства (в цілому і за окремими композиційними елементами)				
VI рівень	Розробка програм економічної активності підприємства торгівлі (в цілому і за окремими композиційними елементами)				
VII рівень	Розробка планів економічної активності торговельного підприємства (в цілому і за окремими композиційними елементами)				
VIII рівень	Розробка заходів і дій із забезпечення економічної активності підприємства торгівлі (в цілому і за окремими композиційними елементами)				
IX рівень	Формування бюджетних програм, що спрямовані на забезпечення економічної активності підприємства торгівлі (в цілому і за окремими елементами)				

Рис. 4.4 Концептуальна ієрархічна модель стратегічного планування економічної активності підприємства в умовах динамічних змін бізнес-середовища та потреб стейкхолдерів

Джерело: розроблено автором

рішень тощо), дозволяє найбільш повно репрезентувати декомпозицію структурних взаємозв'язків та взаємообумовленостей економічної активності із сильними та слабкими сторонами її забезпечення підприємством, можливостями і загрозами бізнес-середовища та альтернативними варіантами досягнення означених цільових орієнтирів стратегічного управління.

Головна мета стратегічного планування економічної активності підприємства конкретизується на першому рівні ієрархії. На цьому ж рівні формується сукупність взаємопов'язаних стратегічних завдань, стратегій, програм, планів, заходів, дій та інших рішень, які спрямовані на адаптацію до змін бізнес-середовища та потреб стейкхолдерів і забезпечення бажаного рівня економічної активності підприємства за цих умов.

На другому рівні здійснюється декомпозиція економічної активності підприємства шляхом визначення основних складових її формування та видів у контексті кількісних і якісних змін структури, режиму функціонування та розвитку економічної системи підприємства за умов змін бізнес-середовища та потреб стейкхолдерів.

Вважаємо, що формування визначальних складових економічної активності може здійснюватися на підставі критеріальних ознак класифікації її видів, виходячи із пріоритетності завдань забезпечення гомеостазу та гомеокінезу розвитку підприємства, як цілісної органічної системи, що інтегрує різні її сфери (фінансову, комерційну, організаційну, маркетингову, кадрову, інвестиційну, інноваційну, соціальну, екологічну управлінську, комунікаційну, техніко-технологічну тощо).

Пріоритетність участі кожної зі сфер у формуванні архітекτονіки економічної активності підприємства була виявлена експертним шляхом з використанням методу аналізу ієрархій. На підставі встановленої пріоритетності було визначено склад компонентів активності (фінансова, комерційна, кадрова, ринкова, інвестиційна, інноваційна, управлінська, соціальна, екологічна) [410, с. 119], які здійснюють суттєвий вплив одна на одну та на економічну активність підприємства в цілому, що уможливорює спрощення подальшої обробки та моделювання, а також сприяє підвищенню рівня узгодженості отриманих результатів.

На третьому рівні здійснюється ідентифікація стратегічних факторів економічної активності підприємства торгівлі із виявленням сильних і слабких сторін потенціалу її формування на рівні суб'єкта господарювання та можливостей і загроз оточуючого бізнес-середовища (у цілому та окремо за виділеними структурними складовими). Визначальні сукупності чинників загроз, які є основою для подальшої їх систематизації відносно кожної структурної складової економічної активності були сформовані нами у попередніх дослідженнях [221, с. 272].

Слід зазначити, що більшість загрозливих чинників бізнес-середовища (як зовнішнього, так і внутрішнього) мають комплексний характер і одночасно впливають на декілька компонент економічної активності, що потребує ототожнення, узгодження і чіткого підпорядкування пріоритетності їх впливу на кожну з них. При цьому кількість, конкретний склад й пріоритетність загрозливих чинників з часом можуть змінюватися, отже, слід своєчасно виявляти нові та відстежувати зміни характеру впливу традиційних з тим, щоб досягти оперативності реагування і своєчасності коригування рішень щодо забезпечення високого рівня економічної активності підприємства за умов змін бізнес-середовища та потреб стейкхолдерів.

На четвертому рівні формується концепція економічної активності, яка інтегрує ідеї, цілі та способи забезпечення активізації діяльності підприємства у фінансовій, комерційній, кадровій, інноваційній, ринковій, інвестиційній, соціальній, екологічній та управлінській сферах, та має вигляд організаційного документа, яким закріплюються основні положення політики забезпечення економічної активності підприємства, що визначають її цільове спрямування на довгостроковий період, і методологічна основа розробки стратегії забезпечення економічної активності в умовах змін бізнес-середовища та потреб стейкхолдерів.

У загальному вигляді технологія процесу підготовки даної концепції передбачає формування, взаємне узгодження, ранжування, наповнення кількісним змістом, уточнення й ідентифікацію цілей забезпечення економічної активності зі способами їх досягнення. Це дозволяє моделювати найбільш імовірні сценарії розвитку подій у контексті переходу (утримання) активності з поточного до цільового рівня, який відповідає концепції сталого розвитку підприємства і його можливостям щодо

ресурсного забезпечення й адекватної реакції на зміни бізнес-середовища та потреб стейкхолдерів у середньостроковій та довгостроковій перспективі, а також представляти проекти стратегічних рішень, спрямованих на ліквідацію, нейтралізацію чи зменшення масштабів негативних наслідків їх впливу. «Ці стратегічні рішення формалізуються насамперед у систему ієрархічно взаємопов'язаних стратегічних документів, де кожний наступний за ієрархією документ деталізує та конкретизує попередній, а кожному виду документів відповідає свій рівень ієрархії» [410, с.63].

З урахуванням попередньо обґрунтованих положень на п'ятому рівні розробляються стратегії фінансової, комерційної, кадрової, ринкової, інноваційної, інвестиційної, соціальної, екологічної та управлінської активності, які орієнтовані на досягнення прийнятого її рівня у кожній із визначених сфер. Вони формуються виходячи із пріоритетності структурних взаємозв'язків компонентів активності з економічним потенціалом і загрозливими чинниками бізнес-середовища, можливостей усунення їх руйнівного впливу та досягнення максимально значущих кінцевих результатів. На наступних рівнях ієрархії ці стратегії деталізуються із застосуванням методичного інструментарію програмно-цільового планування.

Так, на шостому рівні здійснюється декомпозиція стратегій на сукупність програм, на сьомому – програм на сукупність взаємопов'язаних планів, на восьмому – планів на конкретні заходи і дії із забезпечення економічної активності підприємства. Останній, (дев'ятий) рівень ієрархії, формують бюджетні програми, які спрямовані на фінансове та ресурсне забезпечення реалізації відповідних стратегій, програм (проектів), планів, заходів та дій із забезпечення економічної активності торговельного підприємства в умовах змін бізнес-середовища та потреб стейкхолдерів.

Методологічним підґрунтям побудови концептуальної ієрархічної моделі стратегічного планування економічної активності підприємства торгівлі є системний аналіз, метод дослідження операцій, аналіз ієрархій, прогнозування, програмно-цільове планування, експертне оцінювання та моделювання. На відміну від існуючих у науковій царині, запропонована модель враховує особливості стратегічного планування, які пов'язані із функціонуванням системи забезпечення економічної активності

підприємства торгівлі в різних режимах, обмеженістю її ресурсів, доступністю та якістю інформації бізнес-середовища, комплексністю, множинністю й паралельністю характеру впливів внутрішніх і зовнішніх чинників активності на окремі її компоненти.

Представлена модель дозволяє розробляти найбільш оптимальні варіанти досягнення цільових параметрів активності торговельного підприємства у фінансовій, комерційній, кадровій, ринковій, інноваційній, інвестиційній, соціальній, екологічній та управлінській сферах. Її використання в управлінській практиці дозволить формувати множину варіантів та моделювати основні процеси стратегічного управління економічною активністю в умовах швидкоплинних змін бізнес-середовища та потреб стейкхолдерів. В комплексі це сприятиме підвищенню ефективності управлінського процесу й забезпечення активізації економічної діяльності суб'єкта господарювання з орієнтацією на інноваційність та клієнт орієнтованість.

Слід зазначити, що у торгівлі інновації більшою мірою пов'язані з появою нової або вдосконаленням існуючої послуги або технології її надання. У більшості випадків практика інноваційної діяльності торговельних підприємств обмежується оновленням товарного асортименту, застосуванням стереотипних схем розміщення товарів у торговельних залах відповідно до споживчих переваг та впровадженням програм лояльності до клієнтів. З цією метою наразі значного поширення в практиці сучасних підприємств ритейлу набули такі торгові інновації як: вендинг (або торгівля через автомати) (наприклад, автомати з продажу кави, газованих напоїв, снєків, води тощо); зміна формату магазину (гіпермаркет «нового покоління», об'єднання дискаунтера та «магазину біля дому», віртуальний магазин, тематичні формати стилю (анімаційні, морські, еко- тощо)); новітні формати цільової аудиторії (зокрема, еліт-сегменту (елітний гастрономічний магазин, елітні винні магазини) та екологічної торгівлі (еко-крамниці), супермаркети для представників середнього класу, м'який дискаунтер або соціальний магазин для малозабезпечених верств населення); спеціальні пропозиції («акційні товари на обмежений період часу», «купуй та обмінуй», сервіс «здійснення спільних покупок»); удосконалення використання торговельного обладнання (комбінація звичайних полиць з висувними); запровадження власних торгових марок з

орієнтацією на різних споживачів; ритейл на автозаправних станціях; мобільна комерція; екологізація торгівлі тощо.

Поряд із зазначеними для прискорення товароруху, покращення результативності використання фінансово-економічних ресурсів та якості обслуговування споживачів, а також створення умов для зростання продуктивності праці, зниження витрат, підвищення ефективності господарювання й активізації економічної діяльності в цілому торговельні підприємства широко застосовують організаційно-економічні, інформаційно-технологічні та фінансові інновації.

З поміж названих фінансові інновації є одним із вирішальних факторів системних позитивних змін у фінансовому забезпеченні діяльності торговельних підприємств. Вони орієнтовані на ефективне управління фінансовими ресурсами та ризиками і являють собою фінансові продукти, послуги, інструменти, технології, процеси і організаційні форми, запровадження яких забезпечує фінансову стійкість суб'єктів торговельного підприємництва та формує корисний ефект для споживача. Залежно від способу створення та рівня новизни розрізняють частково поліпшуючі, поліпшуючі, еволюційні та принципово нові фінансові інновації. Своєю появою вони активують масштабні перетворення відповідних фінансових ринків і, як наслідок, – впливають на розвиток фінансової системи та економіки загалом.

Основне функціональне призначення фінансових інновацій полягає у покращенні процесу розподілу вільних фінансових ресурсів через: забезпечення здійснення руху коштів у часі й просторі, об'єднання коштів, керування або перерозподіл ризику, вилучення інформації для підтримки прийняття рішень, вирішення проблеми асиметричної інформації, сприяння продажу або купівлі товарів та послуг за допомогою платіжної системи, скорочення витрат агентств і підвищенні ліквідності.

Вивчення альтернативних варіантів фінансової підтримки діяльності підприємницьких структур виявило, що для вітчизняних суб'єктів торговельного підприємництва перспективними інструментами фінансування й стимулювання економічного зростання на інноваційних засадах є краудфандинг та краудінвестинг. По суті це технології залучення коштів від інвесторів через спеціалізовані інтернет сайти, які допомагають розвитку бізнесу, але різняться за змістом. Так, краудфандинг –

фактично спонсорство, що не передбачає участь у прибутках, проте надає певні тематичні бонуси інвестору (одноразова чи постійна знижка, карта VIP-клієнта компанії, подарунок з логотипом тощо), а краудінвестинг – інвестування коштів на умовах вигідної співпраці з видом на бізнес (це можуть бути акції, активи або щомісячна частка прибутку від нової компанії). Проте застосування названих фінансових інновацій стримується нерозвиненістю законодавства в цій сфері та національних краудфандінгових майданчиків.

Наразі для збереження й підвищення рівня економічної активності ритейлери вимушені вміти швидко перетворювати існуючі ризики й обмеження (закриті на карантин універмаги та торгові центри, зниження попиту і купівельної спроможності споживачів, падіння курсу національної валюти тощо) в можливості та через акумуляцію всіх зусиль на забезпечення потреб клієнтів зберегти їх лояльність та прибуток. Єдино вірним шляхом при цьому є інвестування коштів у розвиток власних онлайн-каналів і залучення інноваційних інструментів управління, зокрема цифрових і маркетингових інновацій, які забезпечать омніканальність, фокус на споживачеві та персоналізацію.

Серед IT-рішень для управління ритейлом в Україні популярності набули новітні технології управління окремими бізнес процесами, зокрема такі як: штрихкодування, радіочастотної ідентифікації (RFID), комунікації ближнього поля (NFC), термінали самообслуговування, електронні цінники, надолонні каси, автоматичний роботизований склад, мобільні та інтернет-технології просування товарів (концепція SoLoMo) тощо. Широко застосовуються також датчики підрахунку відвідувачів з відповідним програмним забезпеченням, які дозволяють отримати релевантну статистику, порахувати конверсію, аналізувати в режимі реального часу показники діяльності магазинів, а також правильно планувати кількість співробітників, відповідно щільності трафіку; рішення Wi-Fi-аналітики Shopster офлайн, яке дозволяє збирати через хот-споти інформацію про відвідувачів, аналізувати моделі їх поведінки та виступає умовним комунікатором між покупцем, брендом і CRM-системою програми лояльності, пропонуючи бажанні товари та акції. Це все допомагає ритейлу збільшувати середній чек покупки та підвищує лояльність покупців і стійкість бізнесу в цілому [579; 575; 572; 562].

Практикою доведено, що КРІ ритейлу залежать від лояльності клієнтів, швидкості реакції на зміну споживацьких уподобань, вміння працювати на випередження і задовольняти потреби конкретної людини. Тому в умовах пандемії життєво важливою для забезпечення бажаного рівня економічної активності підприємств роздрібною торгівлю стає клієнтська аналітика. Системний підхід до аналізу даних клієнтської поведінки і спостереження за динамікою ключових показників ефективності дозволяє розробити рішення щодо залучення, утримання і розвитку цільової аудиторії, і тим самим сприяє збільшенню виручки і прибутку від реалізації товарів. Результатом аналітики можуть бути як вивчення поточного стану клієнтської бази, так і опрацювання окремих гіпотез, аналітичних моделей, сегментації, оцінки показника LTV, які допомагають спостерігати за статусом клієнтів і принесеного ними прибутку, прогнозувати їх поведінку в майбутньому. При цьому основний результат – визначення якісного портрета клієнта задля розуміння того, як залучати й утримувати покупців, сегментувати аудиторію і працювати з нею.

Залежно від розміру підприємства та зрілості клієнтської аналітики, можна переходити від простих до більш складних рішень, виходячи з мети:

- збір і зберігання, накопичення історичних даних – від маленьких БД до повноцінних DWH рішень, які забезпечують точність і повноту даних, стабільність роботи, швидкість доступу;

- управління взаємовідносинами з окремими клієнтами і лідами – системи operational CRM, які дозволяють вести історію активності клієнта, зв'язуватися з ним тощо. Це можуть бути як хмарні рішення, зручні для малого бізнесу, зокрема Salesforce, так і enterprise-варіанти для великого бізнесу, такі як Microsoft Dynamics або Oracle Siebel;

- аналітика клієнтів і їх транзакцій, виділення сегментів на підставі агрегованих даних і OLAP кубів – analytical CRM. Це не обов'язково окрема система, для малого бізнесу її може замінити Excel або Python, однак при зростанні масштабів бізнесу доцільніше впроваджувати системи, що автоматизують ручні операції – наприклад, рішення від SAS, Teradata, SAP, HCL;

- предективні моделі – прогнозування зміни клієнтського поведінки на підставі історії взаємин з клієнтом: від його транзакцій до відгуків на акції і комунікації. Реалізація можлива на

будь-якому доступному інструменті, відповідає вимогам – від Python до SAS EM, з можливістю подальшої оптимізації в SAS MO;
– автоматизація та візуалізація даних – BI, business intelligence системи для того щоб було наочно, швидко, інтерпретовано, доступно для всіх бізнес-користувачів – як з технічної точки зору (банальна наявність акаунту у всіх користувачів), так і з позиції зрозумілості результату [4].

І головне пам'ятати, що для того щоб клієнтська аналітика приносила користь вона має бути вбудована в безперервний процес керування клієнтською базою, що включає збір, аналіз, пілотування, автоматизацію та знов збір даних й їх подальший розгляд у визначених напрямках.

4.2 Методичне забезпечення контролінгу економічної активності підприємств торгівлі

Ефективність менеджменту економічної активності торговельного підприємства визначається відповідною концепцією контролінгу, яка забезпечує якісно новий формат системної підтримки управління активізацією економічної діяльності підприємств торгівлі та інфокомунікаційної взаємодії управлінського персоналу на всіх рівнях та етапах управлінського процесу. Концептуалізація та позиціонування контролінгу в системі управління економічною активністю підприємств торгівлі обумовлює необхідність конкретизації його теоретичного базису та методичного забезпечення.

Економічна активність є аналітичною інтерпретацією багатоаспектної економічної категорії, що виражається через низку показників ефективності, результативності та економічності та оцінює економічну поведінку суб'єкта господарювання. У такому контексті дану категорію не вивчали у вітчизняному науковому середовищі, тому на сьогодні відсутні теоретико-методичне забезпечення управління економічною активністю на засадах контролінгу, що вимагає досліджень у цій царині. Автори досліджували за окремими складовими чи то окремими показниками чи системою показників, які враховує економічна активність, проте системного бачення такої проєкції з позиції

контролінгу не розглядалось. Отже, контролінг посідає особливе місце в єдиному контурі системи управління економічною активністю торговельного підприємства.

Контент-аналіз сучасної термінології та основних положень загальноновизнаних концепцій контролінгу виявив, що через інтеграцію і координацію функцій управлінського впливу та їх інформаційної підтримки він є ефективним механізмом забезпечення зворотного зв'язку, саморегулювання та переведення управління на якісно новий рівень. Аналіз наукових праць показав, ученими контролінг розглядався як концепція, технологія, діяльність, напрям, інструмент, механізм та система доволі, узагальненим тлумаченням, зміст якого можна віднести до низки інших управлінських систем.

У сучасній економічній літературі контролінг трактується як:

- новітня технологія управління управлінням [6];
- спеціальна саморегульована система, спрямована на інформаційно-консультаційну підтримку менеджменту, до складу якої входять методичний інструментарій оцінювання, моделювання, прогнозування й адаптації системи управління підприємством до умов, що змінюються [57; 152];
- підсистема системи управління (підприємством, ланкою, процесом), що пов'язує, координує, узгоджує, спрямовує, контролює діяльність усіх функціональних управлінських одиниць із метою адаптації їхньої діяльності до змінних зовнішніх умов, здійснює інформаційне забезпечення прийняття управлінських рішень, орієнтованих на оптимальне використання всіх видів ресурсів, адаптацію до змінних зовнішніх умов і тривалий розвиток [82; 147];
- процес оцінювання відповідності отриманих результатів визначеним цілям, аналіз причин невідповідності та виконання корегувальних дій [113; 302];
- функція менеджменту, спрямована на оцінювання досягнення поставлених цілей та моніторинг здійснення необхідних змін [542; 585];
- концепція управління економічним об'єктом, орієнтована на забезпечення його ефективного функціонування, сталого і тривалого існування в сучасному бізнес-середовищі [154; 390];
- система управління процесом досягнення цілей і результатів діяльності підприємства, що через адаптацію та

інтеграцію функцій планування, обліку, аналізу і контролю забезпечує оперативне реагування на зміни бізнес-середовища [290; 295].

Уточнення поняття «контролінг» колектив авторів монографії [241 с.35] визначає у такому: по-перше, контролінг розглядається як з точки зору системного, так і процесного підходів, що дозволяє визначити його, не як одноразову дію, а як серію безперервних взаємозалежних дій, кожна з яких сама по собі є процесом; по-друге, – дане уточнення дозволяє підкреслити цільову спрямованість, цілісність, завершеність та логічний розвиток процесу контролінгу в цілому.

У контексті нашого дослідження пропонуємо трактувати контролінг як складову системи управління підприємством торгівлі, що забезпечує інформаційний супровід планування, координації, узгодження та контролю відповідності отриманих результатів бажаним, оцінювання причин виникнення відхилень, розробку і прикладну реалізацію управлінських рішень із підвищення рівня економічної активності та сталого розвитку підприємства на засадах адаптації до мінливих умов сучасного бізнес-середовища й інтересів стейкхолдерів. Використовувати поняття контролінг економічної активності будемо через розуміння забезпечення контролю формування, спостереження, координації, планування, оцінювання, аналізування сфер і видів діяльності підприємства в частині встановлення відповідності й дотримання усталених підходів, положень нормативно-правових актів і внутрішніх регламентів, управлінських запитів.

Основними умовами ефективності впровадження контролінгу в управлінську інформаційну систему торговельного підприємства є:

- організація тотального контролінгу ресурсів, господарських процесів і операцій підприємства;
- створення повноцінної служби (відділу) контролінгу та забезпечення автономності й незалежності їх персоналу на всіх рівнях ієрархії управління;
- ретельна підготовка і своєчасна передача (у режимі реального часу) інформації та рекомендацій для осіб, відповідальних за прийняття і реалізацію управлінських рішень;
- форматування забезпечувальних компонент (організаційна, кадрова, технічна, програмна, інформаційна тощо) контролінгу.

Для забезпечення інформаційного супроводу управління економічною активністю підприємства торгівлі контролінг має бути підпорядкований певним принципам. Достатніми для ефективних змін та легкими у використанні є принципи, виокремлені С.І. Мельник, зокрема: прозорість, безперервність, комплексність, орієнтація на майбутнє, раціональність, своєчасність, доступність, інформаційна забезпеченість, стратегічна спрямованість [305].

Дотримання цих принципів забезпечить реалізацію комплексу функцій контролінгу в системі управління економічною активністю торговельного підприємства, а саме:

- інформаційної (формування контролінгової інформації для управління шляхом трансформації даних, що потрапляють до служби (відділу) контролінгу);

- аналітичної (оцінювання ступеня досягнення визначених цільових параметрів, установлення допустимих меж відхилень, ідентифікація причин відхилень та способів їх зменшення);

- обліково-контрольної (формування системи підконтрольних показників, що дозволяють оцінити потенціал формування результатів економічної діяльності підприємства, та визначення відхилень між плановим і фактичним їх рівнями);

- планової (координація планів відносно загального плану економічного розвитку підприємства в короткостроковій та довгостроковій перспективі, бюджетування та формування цілеорієнтованої планової інформації).

Об'єктом контролінгу є інформація про рівень економічної активності та його композиційні складові, суб'єктом – структурні одиниці служби контролінгу і їх персонал (контролери). Джерелом вхідних і водночас споживачем вихідних даних контролінгу є функціональні складові керівної підсистеми, що забезпечують процес управління економічною активністю торговельного підприємства.

Метою контролінгу економічної активності торговельного підприємства є інформаційний супровід розробки, прийняття і реалізації управлінських рішень, орієнтованих на досягнення цільових параметрів її розвитку, з урахуванням динамічних змін сучасного бізнес-середовища та інтересів стейкхолдерів.

Досягнення мети контролінгу забезпечується вирішенням комплексу завдань щодо:

- оптимізації організаційної структури управління та діджиталізації цього процесу;
- організації ефективних систем обліку, планування, контролю й аналізу господарських операцій і результатів економічної діяльності підприємства;
- забезпечення прозорості інформації про фактичні й планові параметри ресурсного забезпечення та результати економічної діяльності підприємства;
- координації приватних цілей і приватних планів, складових елементів єдиного стратегічного плану економічного розвитку підприємства;
- формування зон відповідальності співробітників, які беруть участь у прийнятті рішень (тактичних, стратегічних);
- системного забезпечення вирішення завдань формування релевантної інформації для управління (організаційне, методичне, технічне, програмне тощо);
- мотивації та заохочення персоналу до ефективної реалізації прийнятих рішень і діяльності підприємства загалом.

Для досягнення визначеної мети і завдань контролінгу застосовуються відповідні методи та інструменти управлінського впливу (загальнометодологічні, загальнонаукові, специфічні). «Методи контролінгу – це сукупність дій, організованих для досягнення певної мети. Інструменти контролінгу – це сукупність дій, організованих для досягнення конкретного завдання. Тобто, метод – це набагато ширше поняття, ніж інструмент. Метод передбачає наявність ширших цілей і завдань та потребує використання великої кількості інструментів, тоді як інструмент виконує конкретне завдання. Інструмент є складовою методу» [82].

До загальнометодологічних відносяться методи спостереження, порівняння, аналіз, синтез, систематизація, історія розвитку, виявлення закономірностей та ін. До загальнонаукових належать методи дослідження окремих підсистем управління, зокрема планування, обліку, аналізу, контролю, прогнозування тощо. До специфічних – бенчмаркінг, моніторинг, калькулювання маржі, аналіз вигід і витрат тощо.

Контролінг як інтегрована технологія управління економічною активністю торговельного підприємства передбачає певну послідовність етапів її реалізації, що пов'язані зі збором інформації для розрахунку підконтрольних показників, вибором

оптимальних методів їх аналізу, здійсненням порівняння фактичних даних із визначеними базовими параметрами, обробкою даних та їх подання у вигляді певних рекомендацій (рис. 4.5).

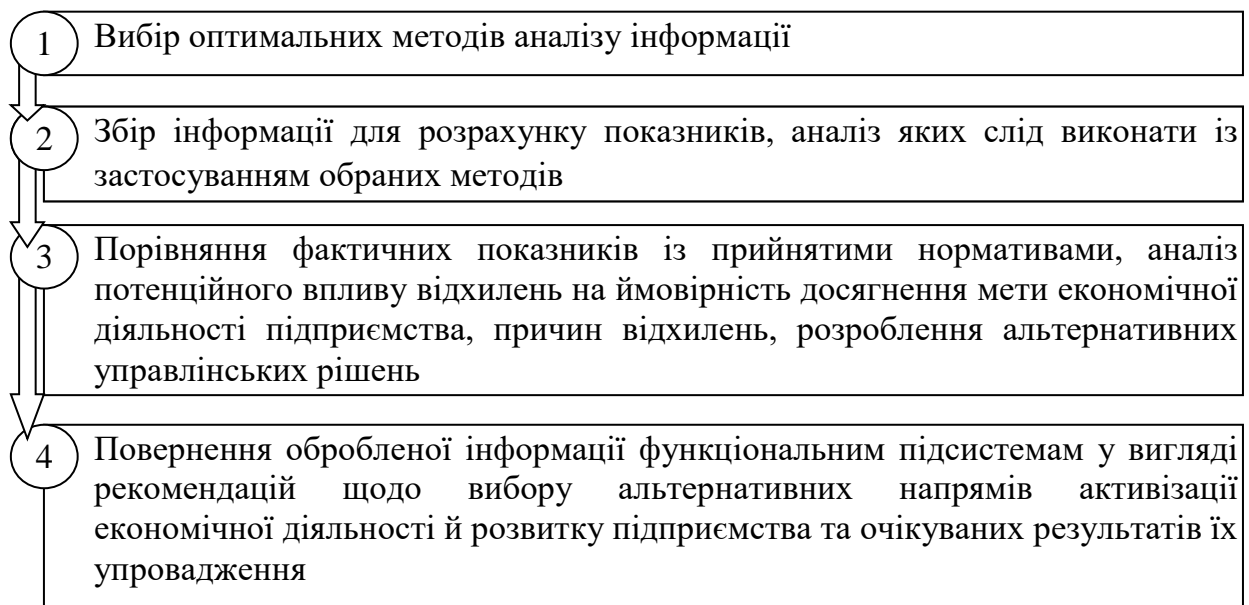


Рис. 4.5. Технологія контролінгу економічної активності торговельного підприємства

Джерело: розроблено автором [182]

Методичне забезпечення контролінгу до управління економічною активністю підприємств торгівлі проявляється через використання таких його ключових інструментів як, управлінський облік, управлінську звітність, інформаційне забезпечення, планування, аналіз, операційне управління. Складові інструментів контролінгу сгруповано на рис. 4.6.

Інструментарій контролінгу розкриватимемо відповідно до його визначеної суті через інформаційний супровід планування, координації, узгодження та контролю результатів, оцінювання причин виникнення відхилень, розробку і прикладну реалізацію управлінських рішень. Відповідно, на нашу думку до інструментів контролінгу економічної активності доцільно віднести: аналіз, інформаційне забезпечення, планування, управлінський облік, управлінська звітність та операційне управління.

Дієвість визначених інструментів контролінгу обґрунтовується доведеною адаптованістю вітчизняними підприємствами торгівлі. Використання даних інструментів контролінгу дозволяє отримувати оброблені дані в обліково-

аналітичній системі підприємства для прийняття тактичних чи стратегічних управлінських рішень, оскільки у наукових джерелах виділяють стратегічний та оперативний контролінг.

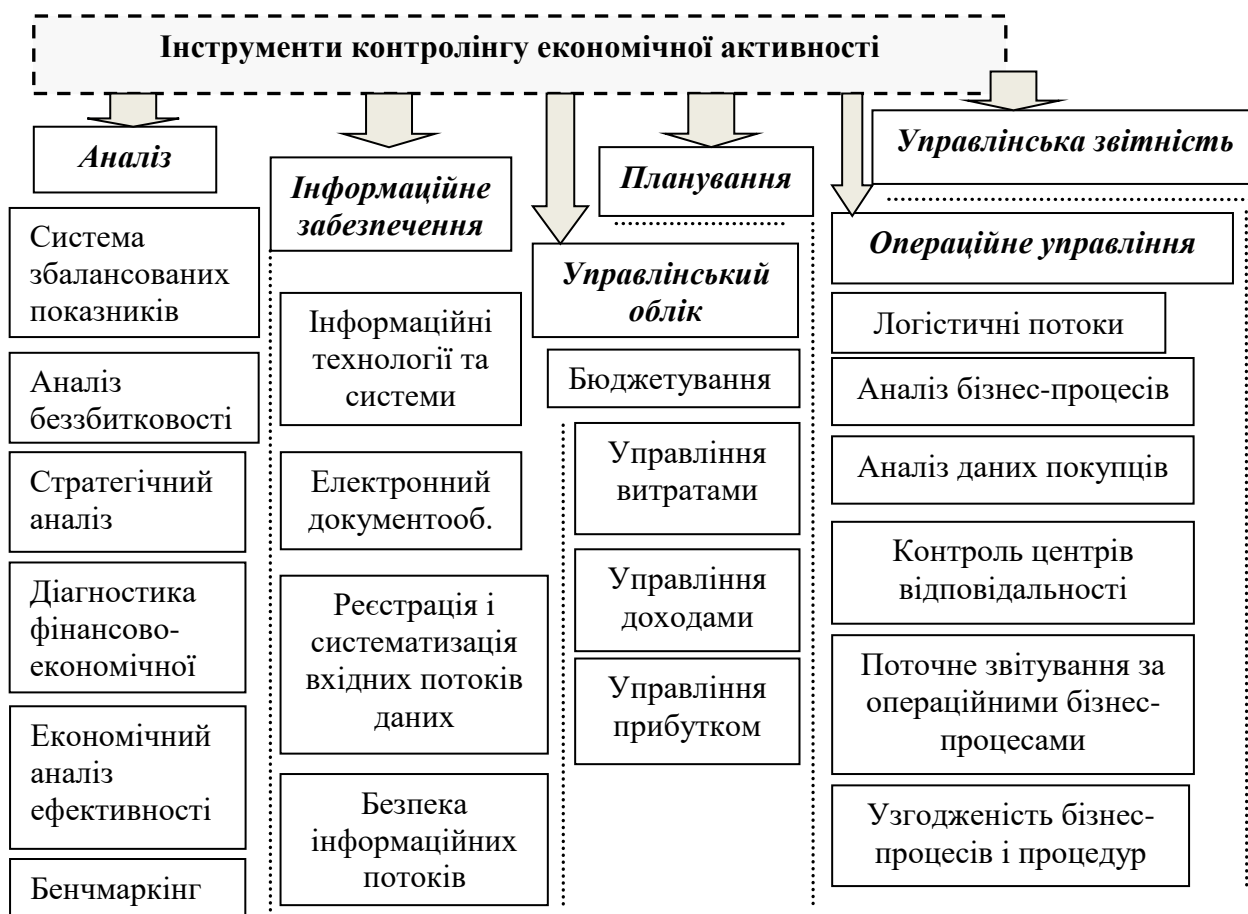


Рис. 4.6 Елементи інструментів контролінгу економічної активності торговельного підприємства

Джерело: розроблено автором

Інструменти стратегічного управління спрямовані на планування діяльності шляхом забезпечення передбачень ризикових операцій, створення контрольних передумов економічної безпеки, можливості реагувати на непередбачувані події за сценарним підходом, виявляти під час контрольних процедур можливості перспективного позитивного розвитку, аналіз прогнозних показників, процесів та сценарії тощо.

Інструменти оперативного контролінгу забезпечують створення інформаційних баз даних, які дозволяються у режимі реального часу або протягом короткого проміжку часу виявляти нагальні потреби бізнесу за контрольним точками системи

управління для досягнення очікуваного рівня економічної активності через обґрунтовані дії оперативного реагування. Оперативний контролінг в підприємствах торгівлі проявляє дієвість за такими бізнес процесами як закупівлі, продажі, транспортування, внутрішнє періщення, співпраця з покупцями, організація електронних продажів.

Оскільки оцінка економічної активності підприємства є підґрунтям стратегічного контролінгу, в рамках удосконалення методичного підходу до контролінгу економічної активності, рекомендовано визначати інтегральні показники економічної активності за бізнес-юнітами діяльності в розрізі підсистем економічної активності. Пропонується здійснювати оцінку через розроблений агреговані інтегральні показники за кожним бізнес-юнітом, який визначається через інтегральні показники підсистем економічної активності: фінансова $I_{\Phi C}$, кадрова I_K , ринкова I_P , комерційна $I_{Ком}$, управлінська $I_{Упр}$, інвестиційна $I_{ІНВ}$, інноваційна $I_{ІНЦ}$, соціально-екологічна $I_{СЕ}$. Таким чином, з метою забезпечення цільової спрямованості підсистеми показників визначається інтегральний показник бізнес-юнітів: логістика (I_L), реалізація товарів ($I_{РТ}$), фінансове управління ($I_{\Phi y}$), інвестиційні проєкти ($I_{Іп}$) та матеріально-технічне забезпечення (I_{MT3}), за вісьмома видами економічної активності за наступними алгоритмами:

$$I_L = \sqrt[8]{I_{L/\Phi C} \times I_{L/K} \times I_{L/P} \times I_{L/Ком} \times I_{L/Упр} \times I_{L/ІНЦ} \times I_{L/ІНВ} \times I_{L/СЕ}} \quad (4.1)$$

$$I_{Pm} = \sqrt[8]{I_{Pm/\Phi C} \times I_{Pm/K} \times I_{Pm/P} \times I_{Pm/Ком} \times I_{Pm/Упр} \times I_{Pm/ІНЦ} \times I_{Pm/ІНВ} \times I_{Pm/СЕ}} \quad (4.2)$$

$$I_{\Phi y} = \sqrt[8]{I_{\Phi y/\Phi C} \times I_{\Phi y/K} \times I_{\Phi y/P} \times I_{\Phi y/Ком} \times I_{\Phi y/Упр} \times I_{\Phi y/ІНЦ} \times I_{\Phi y/ІНВ} \times I_{\Phi y/СЕ}} \quad (4.3)$$

$$I_{In} = \sqrt[8]{I_{In/\Phi C} \times I_{In/K} \times I_{In/P} \times I_{In/Ком} \times I_{In/Упр} \times I_{In/ІНЦ} \times I_{In/ІНВ} \times I_{In/СЕ}} \quad (4.4)$$

$$I_{MT3} = \sqrt[8]{I_{MT3/\Phi C} \times I_{MT3/K} \times I_{MT3/P} \times I_{MT3/Ком} \times I_{MT3/Упр} \times I_{MT3/ІНЦ} \times I_{MT3/ІНВ} \times I_{MT3/СЕ}} \quad (4.5)$$

У свою чергу, кожен інтегральний показник складової економічної активності визначається добутком тих показників, які найбільш значимо на неї впливають та визначають її характеристики та підсистема яких визначена у табл. 4.1.

Оскільки для контролінгу є важливим уникати переобтяжливих масивів даних, щоб не ускладнювати аналітичні процеси, представлену у розділі 3 дисертації систему показників, які характеризують економічну активність нами скорочено до рівня, достатнього для контролінгових процедур. У той же час, при формуванні підсистеми показників контролінгу нами дотримано відповідність цільовій спрямованості, врахування найбільш важливих аспетів функціонального спрямування економічної активності торговельного підприємства, відповідність обліково-звітному забезпеченню підприємства та принцип несуперечливості показників у одній аналітичній системі.

На основі проведеного анкетування, аналізу облікових реєстрів, форм звітності та операційних документів підприємства торгівлі ТОВ «ТОЙЗ ГРУП», розраховано інтегральні показники економічної активності за бізнес-юнітами, які подано у табл. 4.2.

Таблиця 4.2

Інтегральні показники економічної активності за бізнес-юнітами діяльності підприємства торгівлі ТОВ «ТОЙЗ ГРУП» (2020 рік)

Бізнес-юніти	Інтегральний показник підсистеми економічної активності:								Середнє знач. інтегр. показн. бізнес-юніту
	фінансова	кадрова	ринкова	комерційна	управлінська	інвестиційна	інноваційна	соціальна та екологічна	
Логістика	0,019	0,535	0,356	0,647	0,425	0,741	0,311	0,24	0,409
Реалізація товарів	0,537	0,720	0,485	0,888	0,782	0,553	0,446	0,253	0,583
Фінансове управління	0,015	0,032	0,111	0,344	0,399	0,456	0,075	0,032	0,183
Інвестиційні проекти	0,423	0,021	0,389	0,961	0,477	0,987	0,699	0,189	0,518
Матеріально-технічне забезпеч.	0,412	0,014	0,027	0,368	0,245	0,434	0,147	0,235	0,235
Середнє значення інтегрального показника підсистем	0,281	0,26	0,27	0,642	0,466	0,634	0,336	0,19	×

Таблиця 4.1

Система підконтрольних показників контролю за функціональним спрямуванням економічної активності торговельного підприємства
(розроблено автором)

№	Показник	№	Показник
Комерційна (АК)			
1	Коефіцієнт приросту покупців	5	Коефіцієнт оборотності товарних запасів
2	Маржинальність	6	Коефіцієнт рентабельності продаж
3	Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	7	Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості
4	Коефіцієнт рентабельності витрат основної діяльності	8	Чиста виручка від реалізації у розрахунку на 1 м ² торговельної площі
Фінансова (АФ)			
9	Коефіцієнт загальної ліквідності	12	Коефіцієнт оборотності власного капіталу
10	Коефіцієнт мобільності активів	13	Коефіцієнт співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості
11	Коефіцієнт оборотності капіталу (активів)	14	Коефіцієнт рентабельності власного капіталу
Кадрова (АК)			
15	Коефіцієнт рентабельності персоналу	19	Коефіцієнт віддачі витрат на персонал
16	Коефіцієнт плинності кадрів	20	Коефіцієнт рентабельності витрат на оплату праці
17	Коефіцієнт витрат на оплату праці	21	Коефіцієнт підвищення кваліфікації персоналу
18	Коефіцієнт співвідношення продуктивності праці та середньої заробітної плати	22	Продуктивність праці персоналу підприємства
Інвестиційна (АІнв)			
23	Коефіцієнт приросту інвестицій	26	Коефіцієнт рентабельності капіталу (активів)
24	Коефіцієнт віддачі інвестицій	27	Коефіцієнт реінвестування прибутку
25	Коефіцієнт рентабельності інвестицій	28	Коефіцієнт дивідендних виплат
Інноваційна (АІнв)			
29	Коефіцієнт приросту інноваційних активів	32	Коефіцієнт віддачі нематеріальних активів
30	Коефіцієнт приросту нематеріальних активів	33	Коефіцієнт рентабельності інновацій
31	Коефіцієнт віддачі інноваційних активів	34	
Ринкова (АР)			
35	Коефіцієнт приросту чистої виручки від реалізації товарів	37	Коефіцієнт рентабельності акціонерного капіталу (капіталу власників)
36	Коефіцієнт Тобіна	38	Коефіцієнт чистого прибутку на одну просту акцію в обігу
Управлінська (АУпр)			
39	Коефіцієнт ефективності управління	42	Коефіцієнт продуктивності управлінської праці
40	Коефіцієнт оперативності виконання управлінських рішень	43	Коефіцієнт співвідношення темпів росту чистого прибутку і активів (капіталу) підприємства
41	Коефіцієнт узгодженості комерційних рішень з іншими рішеннями економічної діяльності	44	
Соціально-екологічна (АСЕ)			
45	Коефіцієнт реалізації соціально відповідальних заходів	48	Коефіцієнт реалізації екологічно чистих товарів
46	Коефіцієнт витрат на природоохоронну діяльність	49	Коефіцієнт рентабельності соціальних інвестицій
47	Коефіцієнт соціальної активності бізнесу	50	Коефіцієнт екологічно безпечної упаковки товарів

Із проведених розрахунків можна зробити висновок про те, що у звітному періоді за досліджуваним підприємством найбільше вплинули на рівень оціночного показника – економічну активність операції за такими її підсистемами як комерційна й інвестиційна за такими бізнес-юнітами: реалізація товарів та інвестиційні проєкти. За своїм змістом інтегральний показник економічної активності діяльності є вартісною оцінкою різнобічних економічних ефектів, представлений у коефіцієнтному виразі.

Запропонований підхід розрахунку інтегральних показників економічної активності за бізнес-юнітам, які є складовими інформаційно-аналітичної платформи контролінгу, дозволяє окреслити ретроспективні та перспективні напрями у розвитку підприємства з урахуванням специфіки діяльності та впливу зовнішніх чинників, дозволяє розробити систему ключових показників ефективності діяльності за кожним бізнес-юнітом і своєчасно упереджувати негативні впливи (ризик, загрози) бізнес-середовища через підвищення якості управлінських рішень.

Такий підхід визначає контролінг як технологію управління, що виступає дієвим інструментом для вироблення, аргументації та селекції конструктивних управлінських рішень відповідно узгоджуючись із стратегічною спрямованістю та враховує багаторівневість структури господарської діяльності (рис. 4.7.).

Система адаптивного управління, яка орієнтована на прийняття рішень та подальшу реалізацію управлінського впливу щодо забезпечення своєчасної адаптації та адекватного реагування всіх структур суб'єкта на зміну параметрів бізнес-середовища, є визначальною при формуванні контролінгу торговельного підприємства. Оскільки установлює акценти на суб'єктах і об'єктах контролінгу, орієнтири руху інформаційних потоків та скеровує на інструменти, якими найбільш доцільно виконувати функції контролінгу.

Діяльність сучасного торговельного підприємства здійснюється за необхідності оперативного реагування та обробки великих масивів даних, що вимагає використання різних інформаційних систем – облікових, звітних, аналітичних, фінансових, корпоративних, виробничих та інших модулів. Така складана інформаційно-технологічна система, яка потребує забезпечення свого функціонування, захисту і гарантованого збереження даних, формує кіберпростір їх економічної діяльності.

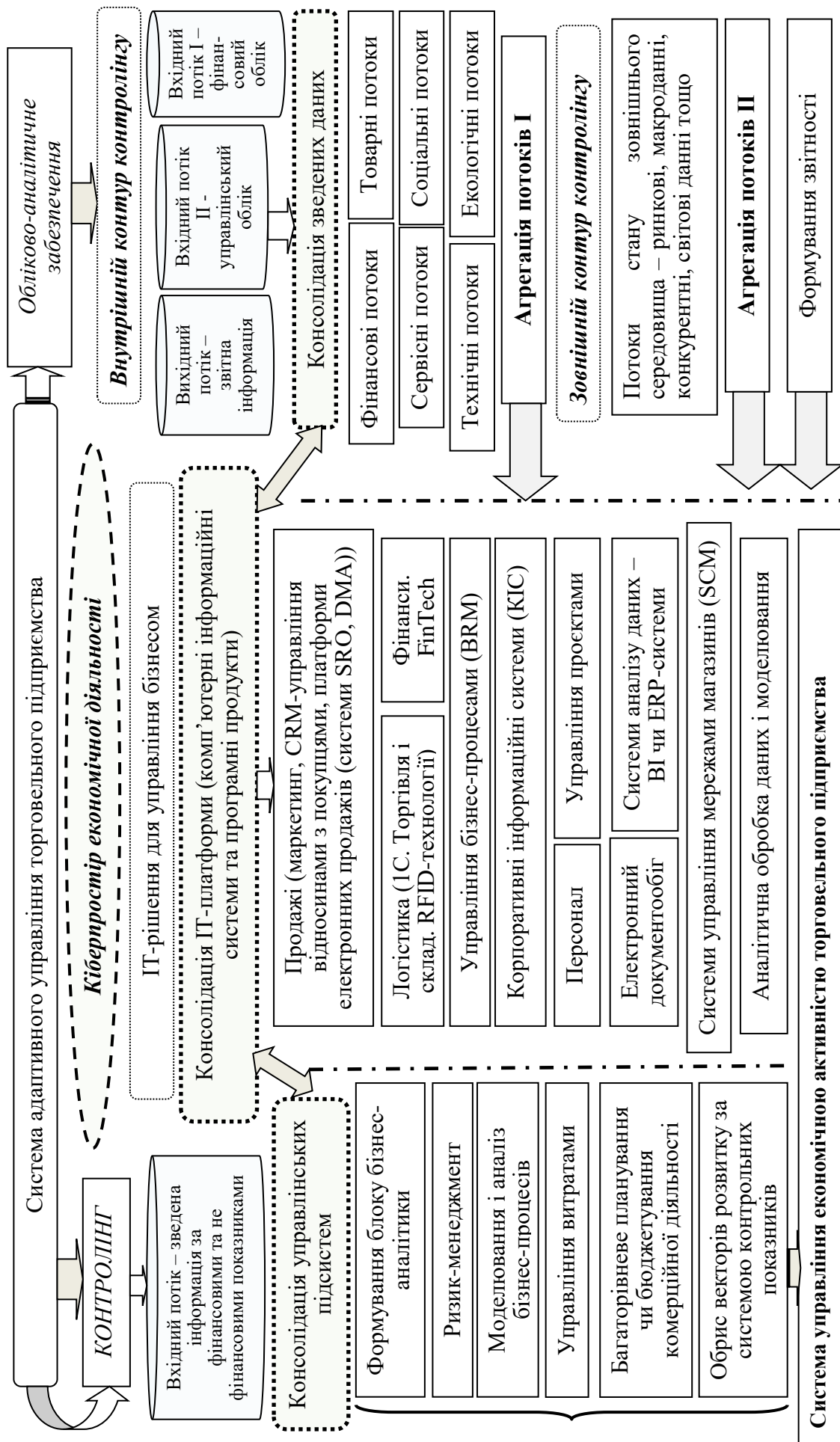


Рис. 4.7. Багаторівнева архітектура контролю економічної активності в системі управління підприємством торгівлі

Джерело: розроблено автором

Означений простір забезпечує єдину платформу інформації підприємства чи за її бізнес-напрямами чи в цілому за підприємством, дозволяє здійснювати контроль ба багатьма операційними процесами та їх управлінням, у реальному часі використовувати дані для прийняття рішень чи формування масиву даних запевними їх ознаками. Отже, кіберпростір економічної діяльності визначено як такий, на якому створюються, зберігаються та захищаються інформаційні потоки та завдяки якому реалізуються повною мірою функції контролінгу.

Контролінг є системою, яка тісно взаємопов'язана із обліково-аналітичним забезпеченням економічної активності торговельного підприємства. Зокрема, Т.О. Тарасова зазначила, що більшість наукових праць мали за мету розробку теоретико-методологічних засад та практичного інструментарію контролінгу в управлінні суб'єктами господарювання, які не імплементувалися з вимогами обліково-аналітичного забезпечення стійкого зростання та особливостями облікового процесу, що впливає на систему контролінгу [434].

Д.С. Погрібняк зазначає, що контролінг полягає у координації всіх інформаційних потоків на підприємстві і визначається через функції, для яких необхідне відповідне облікове забезпечення, а наявні принципи контролінгу повинні бути адаптовані до особливостей діяльності об'єднань підприємств [377]. О.А. Зоріна у своєму дослідженні дійшла висновку, що контролінг варто розвивати в рамках трьох основних концепцій, які орієнтовані на:

1) облікову систему, сутність якої полягає в створенні на основі облікових даних інформаційної системи підтримки управлінських рішень;

2) створення єдиної інформаційної системи;

3) управління, коли контролінг розглядається як функція планування, обліку, аналізу, контролю, координації та інформаційного забезпечення підприємства [152].

З метою оптимізації контролінгу економічної активності з боку обробки інформації та структурування контролінгових процедур, рекомендовано використовувати обліково-аналітичну платформу, загальна архітектура якої подана на рис. 4.8.

Здійснення контролінгових процедур на основі рекомендованого обрису обліково-аналітичної платформи, яка базується на пулі даних багатовимірною інформаційного поля, дозволяє виконувати моніторинг змін у часі й просторі ключових показників економічної активності (проміжних рівнів).



Рис. 4.8. Обліково-аналітична платформа забезпечення контролінгу економічної активності торговельного підприємства
Джерело: розроблено автором

Так, обліково-аналітичне забезпечення представлене внутрішнім та зовнішніми контурами контролінгу представляє собою значні масиви різноманітних даних за їх змістом, одиницями виміру, джерелами та каналами інформації. В кінці звітного періоду відбувається агрегація великих обсягів інформації 1 рівня, які формуються в системі фінансового та управлінського обліку, де здійснюється консолідація зведених даних про фінансові, товарні, сервісні, соціальні, технічні та екологічні інформаційні потоки.

Агрегація потоків 2, збирає дані зовнішнього контуру контролінгу з статистично-довідкових інтернет платформ,

показники макроекономіки, міжнародні правила і стандарти, дані про контрагентів та динаміку відповідних товарних позицій світових ринків тощо.

Сьогодні продукує значні масиви даних різного рівня за різними бізнес-процесами та подіями, які відбуваються поза бізнес-системою підприємства торгівлі. Набувають свого суттєвого розвитку корпоративні програмні продукти, які у кінцевому підсумку беруть безпосередню участь в управлінні бізнесом. Існуючі на сьогодні платформи автоматизують процеси управління товарними і логістичними потоками, роботу з клієнтами, окремі бізнес-процесами та фінансовим сектором, управління персоналом, управління проектами. Л.М. Зарецька узагальнила такі підходи в побудові архітектури інформаційної системи для управління мережною роздрібною торгівлею:

1) інформаційна система з розподіленими базами даних передбачає наявність власної бази даних на кожному об'єкті мережі, включаючи центральний офіс, і забезпечує їх автономну роботу;

2) інформаційна система з єдиною базою даних передбачає використання єдиної бази даних для всіх об'єктів мережі, установлені на єдиному сервері в центральному офісі або на кожному з об'єктів;

3) локальні мережі магазинів. Мережна інфраструктура організовує все торговельне устаткування в єдиний інформаційний простір як усередині окремого магазину, так і поєднуючи декілька магазинів і центральний офіс;.

4) віртуальна та глобальна мережі. Сучасна тенденція об'єднання розподілених локальних мереж в єдиний інформаційний простір – це технологія віртуальних приватних мереж (VPN) і використання Інтернету як середовища передачі даних.

При застосуванні на практиці обліку товарів, логістичних потоків та інших автоматизованих облікових систем до прикладу, модулів «1С:Підприємство 8», для вирішення завдань управління торговельними підприємствами розробником пропонуються такі її модулі: «УТП», «УТ», «ERP», «УВП», «CRM», «TMS», «WMS» (табл. 4.3).

На ринку програмних продуктів корпоративних інформаційних систем сьогодні є багато різноманітних модулів різних виробників, які забезпечують автоматизований збір,

обробку, архівування, збереження та захист даних і дозволяють у режимі реального часу користуватись оперативними даними з будь-якого операційного бізнес-процесу, географічного регіону чи структурного підрозділу. Усе це з одного боку, дозволяє отримувати бізнес масиви великих даних, й іншого – узгоджувати взаємодію обліково-аналітичного забезпечення і контролінгу з максимально ефективною взаємодією.

Таблиця 4.3

Модулі обробки даних інформаційного продукту
«ІС:Підприємство 8»

Бізнес-операції	Модулі	Назва інформаційної системи
Облік товарів	торговельні модулі	ERP-систем
Логістика	системи управління складами	WMS – Warehouse Management System
	системи управління вантажоперевезеннями	TMS – Transport Management System
Взаємодія із зовнішнім середовищем	системи електронного обміну даними	EDI – Electronic data interchange
Клієнти	підтримки лояльності клієнтів і маркетингові завдання	відповідних модулів ERP-систем і в системах управління взаємовідносинами з клієнтами – CRM

Вхідним потоком контролінгу є зведена інформація за фінансовими та нефінансовими показниками управлінської звітності, яка забезпечує консолідацію управлінських підсистем.

Важливим кроком у побудові системи контролінгу є формування блоку бізнес-аналітики, у якому передбачається деталізований опис бізнес-процесів, їх узгодженість між собою та учасниками їх виконання, відбувається консолідація та коригування даних для окремих аналітичних процедур.

Підприємства торгівлі існують в турбулентному середовищі, яке містить багато чинників, котрі можуть зумовити настання негативних наслідків від здійснення економічної діяльності, що суттєво вплине на погіршення економічної активності. Тому, упровадження ризик-менеджменту є нагальним питанням контролінгу, через упровадження такого методичного

інструментарію, який дозволить прогнозувати настання ризикових подій чи то їх упереджувати.

Систему ризик-менеджменту трактують як сукупність методів, прийомів і заходів, що допомагають певною мірою прогнозувати економічно обґрунтовано настання ризикових подій і вживати заходів щодо уникнення або зниження негативних наслідків їх настання у межах окремих процесів, проектів та підприємства в цілому. М. В. Ніколайчук говорить про контролінг ризиків, як підсистему управління, котра:

- по-перше, організовує та підтримує взаємозв'язок між формуванням інформаційної бази і процесами фінансового аналізу та планування ризиків;

- по-друге, координує діяльність з контролю по найбільш пріоритетними напрямкам управління ризиками підприємства;

- по-третє, забезпечує своєчасне виявлення відхилень від планових показників такого управління та прийняття оперативних рішень оптимізаційного характеру [341].

О.О. Терещенко зміст контролінгу ризиків вбачає у систематичній ідентифікації, оцінюванні та виробленні рекомендацій щодо нейтралізації ризиків, а також у складанні звітності з управління ризиками [437, с.397]. Отже, ризик менеджмент в системі контролінгу має стратегічну та тактичну спрямованість щодо досягнення цільових орієнтирів економічної діяльності через визначений комплекс дій, процедур та відповідальних.

Моделювання і аналіз бізнес-процесів в рамках контролінгу передбачає інтерпретацію значної кількості даних, виявляючи такі, що мають найбільший вплив на ефективність, моделювання результатів альтернативних варіантів дій, перевіряти результати прийнятих рішень, аналізувати процеси, явища, окремі об'єкти, формалізувати бізнес-процеси. Такі процедури здійснюють за допомогою спеціальних програмних продуктів (до прикладу: ARIS Toolset, BonitaSoft, BPCord, Business Architect for ER/Studio, Camunda Modeler, Fox Manager, IBM Rational System Architect).

Управління витратами є підсистемою контролінгу, яка важлива в оперативному управлінні з точки зору розуміння споживання ресурсів різними бізнес-югітами, бізнес-процесами, проектами, структурними підрозділами у поточному періоді, визначати динаміку та встановлювати певні закономірності. З точки

зору стратегічного, інформація про витрати дозволяє приймати рішення оптимізаційних процесів торговельної, логістичної та маркетингової діяльності, розуміти вартісні характеристики нових напрямів чи то товарних груп, оцінювати доцільність нових та аналізувати рівень виконання існуючих інвестиційних проектів.

Інформація про витрати генерується в системі управлінського обліку, яка має бути побудована відповідно фінансовій моделі підприємства, що дозволяє у єдиній організаційно-методичній площині обробляти інформацію про витрати за різними аналітичними розрізами на запит менеджерів різних керівних рівнів. Зібрана інформація про витрати періоду у такий спосіб уможливорює розуміння керівництва про витрати місткі проекти чи напрями діяльності, контролювати доцільність спожитих ресурсів у даному звітному періоді, розраховувати рентабельність продажів чи проектів чи підрозділів, формувати витрати за центами відповідальності та надавати розгорнуті звітні форми про витрати.

Таким чином, для ефективного управління витратами та використання інформації в управлінні, у автоматизованій системі контролінг мають бути визначені контрольні межі за певними класифікаційними ознаками витрат, за центрами відповідальності, за продуктами (проектами), розроблений механізм співставлення обсягів передбачених і понесених витрат, відповідність витрат періоду їх цільовій спрямованості в розрізі видів діяльності тощо.

Бюджетування на сьогодні у торговельних підприємствах набуває широкого упровадження через те, що дозволяє встановити діяльнісні орієнтири на майбутній фінансовий рік та визначити механізми їх реалізації. Сьогодні, здебільшого складають функціональні (логістика, продажі) та операційні бюджети, контроль за якими дозволяє виміряти внесок центрів відповідальності у формування фінансового результату. Тому, при контролінгу багаторівневе планування чи бюджетування комерційної діяльності контролюється з позицій відповідності процесу бюджетування положенням затверджених регламентів, порядку визначення ключових проміжних чи підсумкових показників за різними бюджетами, рівнів досягнення встановлених цільових орієнтирів, своєчасного виявлення негативних чинників, які унеможливають виконання бюджету у даному проміжку часу чи в цілому, підготовки зведеного бюджету для представлення на наглядовій раді. Важливим аспектом контролінгу бюджетування, за

умов кризових явищ зовнішнього середовища, є упровадження ситуативних змін до бюджетів з визначенням методичних підходів для внесення змін до бюджетів.

Система контролінгу у своєму завершальному етапі має згенерувати обрис векторів розвитку за визначеною системою контрольних показників, які дозволять комплексно зрозуміти дієвість даної системи та відповідність її досягненню тактичних і стратегічних орієнтирів щодо підвищення економічної активності підприємства.

Результати дослідження проблематики забезпечення якісно нового формату інфокомунікаційної взаємодії на всіх рівнях ієрархії управління активізацією економічної діяльності підприємства торгівлі дали змогу обґрунтувати методичне забезпечення контролінгу економічної активності торговельного підприємства. Таким чином, контролінг визначено через орієнтацію на забезпечення інформаційного супроводу управлінського процесу, визначено композиційні складові теоретико-методологічних засад контролінгу та окреслено забезпечення повнофункціонального вирішення його завдань у єдиному контурі управлінської інформаційної системи торговельного підприємства.

4.3. Проектування моделі обліково-аналітичного забезпечення в управлінні економічною активністю

Актуальність проблематики адаптивного управління економічною активністю підприємств торгівлі визначає нагальність своєчасного володіння необхідною інформацією у потрібному обсязі та якості задля об'єктивної оцінки оточуючої реальності, а також можливості аналізувати внутрішній стан бізнес-процесів в межах торговельного підприємства. Відсутність необхідної інформації призводить до неприпустимого зростання невизначеності й суттєво підвищує вірогідність настання ризикових ситуацій. За цих обставин особливо гостро постає питання побудови систем інформаційного забезпечення управлінських процесів.

Найбільш доречною, об'єктивною, систематизованою, і такою, що відповідає більшості функціональних завдань управління економічною активністю підприємств торгівлі в цілому, та у розрізі

функціональних напрямів їх діяльності, є інтегрована система обліково-аналітичного забезпечення стратегічного типу. Її ядром слугує облікова система підприємства, оскільки саме вона забезпечує виявлення, вимірювання, реєстрацію, накопичення, узагальнення, зберігання та передачу інформації про факти господарської діяльності зовнішнім та внутрішнім користувачам для прийняття рішень.

Бухгалтерський облік, безумовно, формує максимально можливу доказову базу у вигляді облікової інформації, що застосовується для прийняття конструктивних управлінських рішень на різних рівнях управління в межах оточуючого бізнес-середовища. Проте ця інформація не є вичерпною і релевантною для прийняття ряду управлінських рішень щодо забезпечення високого рівня економічної активності.

Інформація бухгалтерського обліку є первинною (базовою) у ряді інших визначальних процесів, зокрема аналітичного і контролінгового, спрямованих на оцінку, пошук, прогнозування, планування, контроль виконання і коригування рішень в управлінській інформаційній системі підприємства. Тому життєво важливим для кожного торговельного підприємства є питання проектування і забезпечення ефективного функціонування інтегрованої системи обліково-аналітичного забезпечення в управління економічною активністю з урахуванням динамічності змін бізнес-середовища та посилення спектру інформаційних запитів стейкхолдерів.

Проектування є найбільш ефективним та економічно вигідним способом розробки моделі інтегрованої системи інформаційної підтримки управління економічною активністю, її верифікації та імплементації в систему управління торговельним підприємством. Воно дозволяє змоделювати в єдиному інформаційному контурі управління технологію генерування, обробки та представлення обліково-аналітичної інформації щодо активності функціональних напрямів економічної діяльності підприємства торгівлі, структурувати канали інфокомунікаційної взаємодії між учасниками управлінського процесу та зацікавленими особами, забезпечити безпечну та ефективну інтеграцію до загальної системи управління суб'єкта господарювання.

Принципово важливим при проектуванні та впровадженні моделі обліково-аналітичного забезпечення в управління

економічною активністю підприємств торгівлі є дотримання вимог системності, оскільки саме вони, істотно впливаючи на структуру облікової та аналітичної складової системи, багато у чому визначають характер виконуваних ними функцій. Найбільш важливою вимогою, що пред'являється до підсистем облікового чи аналітичного забезпечення, виступає чітка узгодженість у роботі всіх їх складових (методологічної, організаційної і методичної).

Єдність елементів побудови та функціонування підсистем обліку і аналізу, сумісність їх принципів за визначеними складовими є науково-методичним підґрунтям ідейного концепту формування інтегрованої системи обліково-аналітичного забезпечення стратегічного типу, що дозволяє сформуванню організаційно-функціональний підхід до побудови відповідної моделі подібної системи в управлінні економічною активністю підприємств торгівлі.

Розробка моделі обліково-аналітичного забезпечення економічної активності у розвинутій системі управління економічною активністю підприємств торгівлі вимагає наявності концептуальних і новітніх організаційно-функціональних підходів та досить великого переліку відповідних методологічних, організаційних, методичних та інших елементів, що їх формують. Так, визначальними драйверами проектування є:

- по-перше, висококваліфікований кадровий склад працівників фінансово-економічного підрозділу торговельного підприємства;

- по-друге, комплекс методичних засобів та інструментів, що дозволить здійснювати повну обробку облікової та аналітичної інформації. Важливі функції в системі обліково-аналітичного забезпечення виконуються саме методичним забезпеченням, що включає комплекс мовних і програмних засобів, сукупність яких повинна забезпечувати достатню та ефективну реалізацію алгоритмів розв'язання облікових і аналітичних завдань на основі простих методів розрахунку кожного варіанту алгоритму. Запропоновано до методичної складової облікового контуру також включати облікові спостереження, систему рахунків бухгалтерського обліку, агреговані бухгалтерські проводки, облікові технології та процедури, до методичної складової аналітичного контуру слід запроваджувати абсолютні та відносні величини, коефіцієнтний метод та специфічний інтегральний

показник як елемент формування референтної моделі обліково-аналітичного забезпечення економічної активності підприємств торгівлі;

– по-третє, чітка організація обліково-аналітичного забезпечення – запроваджена інтегрована облікова політика, сукупність первинних документів та облікових реєстрів, наявність внутрішніх регламентних документів у галузі обліку, так і у галузі всебічної аналітичної обробки облікових даних, організаційний план аналізу економічної активності підприємств, програма аналізу економічної активності підприємств, новітні інформаційні системи управління і технології обробки даних, здатні забезпечити інформаційний супровід управління економічною активністю в режимі реального часу;

– по-четверте, методологія обліково-аналітичного забезпечення, як основа для формування переліку обліково-економічних та аналітичних завдань, які підлягають формуванню та запровадженню. У методологічному аспекті до ведення облікового процесу в управлінні економічною активністю входять: фінансово-господарські операції; формування та ведення синтетичного обліку, формування та ведення аналітичного обліку, формування та ведення оперативного обліку, послідовність застосування облікової політики, концептуальна основа бухгалтерського обліку, концептуальна основа фінансової звітності та концептуальна основа управлінської звітності. Відповідно аналітичного – оцінка стану, динаміки змін та визначення резервів підвищення рівня економічної активності та потенціалу її формування в цілому і у розрізі функціональних складових, що реалізується на підставі розробленої і представленої у розділі 2 методики аналізу й методичного інструментарію здійснення аналітичних процедур.

Визначені складові організаційно-функціонального підходу до проектування моделі обліково-аналітичного забезпечення в управлінні економічною активністю підприємств торгівлі представлено на рис.4.9.

З огляду на викладене вище, основними векторами розбудови концептуальних засад і формування організаційно-функціонального підходу до моделювання обліково-аналітичного забезпечення управління економічною активністю підприємств торгівлі під час проектування встановлено:

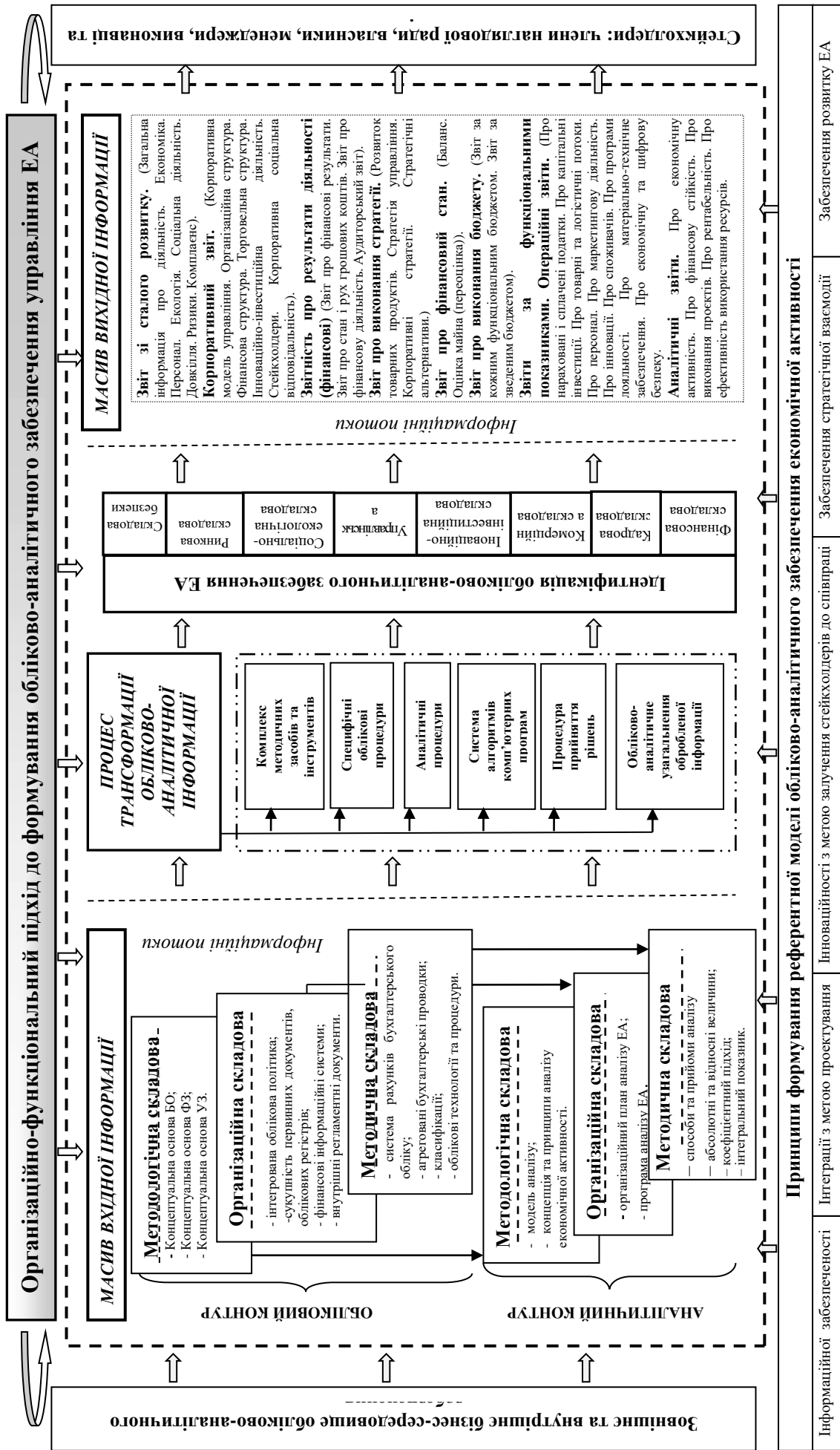


Рис. 4.9. Організаційно-функціональна схема проектування моделі обліково-фінансового забезпечення управління економічною активністю (ЕА) підприємств торгівлі

Джерело: розроблено автором

– ідентифікацію формату моделі обліково-аналітичного забезпечення управління економічною активністю підприємств торгівлі;

– визначення кола зацікавлених осіб в активізації економічної діяльності підприємства та їх інформаційних потреб;

– структурування вхідного і вихідного потоку обліково-аналітичних даних, що є основою для ідентифікації економічної активності підприємств торгівлі;

– генерування масивів релевантної інформації для управління економічною активністю виходячи з інформаційної безпеки та виключення інформаційної недосконалості;

– забезпечення високого рівня компетентності кадрової складової обліково-аналітичного та контролінгового процесів.

Дослідження результатів наукового дискурсу в частині моделювання формату системи обліково-аналітичного забезпечення управління сучасним підприємством довело, що науковцями виділено такі види економічних моделей: економіко-організаційні, економіко-математичні, обліково-економічні, функціональні, структурні [335; 133; 419]. Погоджуючись у цілому із наведеною типізацією, вважаємо, що модель обліково-аналітичного забезпечення в управлінні економічною активністю підприємств торгівлі у більшій мірі повинна характеризувати тісний зв'язок обліку як процесу збору, реєстрації фактів фінансово-господарської діяльності, аналітичного обґрунтування управлінського рішення в умовах альтернатив та невизначеності, й контролю реалізації прийнятих управлінських рішень.

На підставі проведених досліджень встановлено, що найбільш влучно відобразити подібні зв'язки дозволяє референтна модель. Вона являє собою ефективний інструмент, який символізує знання чи досвід управлінської діяльності та запропонованого забезпечення бізнес-процесів у тій або іншій мірі [586]. Тому пропонується вважати референтною моделлю обліково-аналітичного забезпечення в управлінні економічною активністю підприємств торгівлі – узагальнення рішень, схем, практик, документів та інформаційних масивів для визначення специфічних відносин у системі управління підприємствами торгівлі.

Серед визначених векторів проектування моделі обліково-аналітичного забезпечення в управлінні економічною активністю підприємств торгівлі на особливу увагу заслуговує визначення

інформаційних потреб кола зацікавлених осіб та взаємовідносин між ними. Взаємини між групами та індивідами, зацікавленими в діяльності підприємства досліджує теорія зацікавлених сторін, на основі якої формується бачення стейкхолдерів минулих, теперішніх і майбутніх результатів підприємства. Тому, систематизація пріоритетних інтересів зацікавлених користувачів інформації, їх гармонізація з інтересами інших стратегічно важливих стейкхолдерів та групування зацікавлених користувачів інформації і стейкхолдерів за рівнем впливу, інтересу та напрямом формування й використання обліково-аналітичної інформації є визначальною передумовою побудови ефективної моделі обліково-аналітичного забезпечення в управлінні економічною активністю підприємств торгівлі.

Серед внутрішніх стейкхолдерів важливо виділити членів Наглядової ради, власників, менеджерів вищої ланки управління, працівників бухгалтерської та аналітичної служби, допоміжний персонал для виконання технічних завдань. До групи зовнішніх стейкхолдерів слід віднести, переважно інвесторів, кредиторів та окремих груп контрагентів.

Контент-аналіз наукових джерел показав, що основною ознакою нової парадигми в управлінні економічною активністю сучасних підприємств, і торговельних зокрема, є орієнтація стейкхолдерів обліково-аналітичного процесу на еко-соціальні та економічні фактори створення доданої вартості бізнесу. Внаслідок цього затребуваною стає транспарентність систематизації і подання для стейкхолдерів та інших користувачів у відповідних формах звітності інформації фінансового та не фінансового характеру щодо економічної активності торговельного підприємства [420; 535, с. 157; 137, с. 148-159.].

Тому вважаємо, що облікова складова концептуальних підходів до обліково-аналітичного забезпечення в управлінні економічною активністю підприємств торгівлі має проектуватися з урахуванням можливості формування особливих методичних компонентів і специфічних облікових номенклатур. Останнє цілком і повністю забезпечується науковими розробками, які представлено у підрозділах 2.1 та 2.2. дисертаційної роботи, і які стосуються формування розширеного інструментарію облікової політики торговельного підприємства та впровадження в його облікову архітектуру запропонованої технології бухгалтерського

інжинірингу на основі теорії обмежень, орієнтованої на генерування за визначеними обліковими номенклатурами і бізнес-юнітами релевантної обліково-аналітичної інформації ретроспективного та перспективного характеру у розрізі економічної, екологічної та соціальної сфер діяльності.

В комплексі це сприяє можливості формування транспарентної управлінської звітності та об'єктивності оцінки рівня і потенціалу формування економічної активності підприємств торгівлі, сприятиме налагодженню ефективної інформаційно-комунікаційної взаємодії менеджменту всіх рівнів під час прийняття рішень тактичного і стратегічного характеру.

На особливу увагу в процесі формування організаційно-функціонального підходу до проектування моделі обліково-аналітичного забезпечення управління економічною активністю торговельного підприємства заслуговує процес трансформації обліково-аналітичної інформації, що полягає у структуруванні вхідного і вихідного потоків обліково-аналітичних даних, їх обробки та генерування релевантних інформаційних масивів для ідентифікації економічної активності підприємств торгівлі та управління нею. Процес трансформації обліково-аналітичної інформації в управлінні економічною активністю забезпечується обумовленою взаємодією таких елементів і процедур: використання комплексу методичних засобів і інструментів; специфічні облікові процедури; аналітичні процедури; система алгоритмів комп'ютерних програм; процедури прийняття рішень; обліково-аналітичне узагальнення обробленої інформації. Більш широкий підхід до даного питання передбачає розгляд як передумов, необхідних для створення системи, заснування підрозділів щодо експлуатації системи, так і створення початкової інформаційної бази на носіях, наявність пакетів прикладних програм та виконання інших вимог системи.

Стрижневим складником моделі обліково-аналітичного забезпечення управління економічною активністю підприємств торгівлі є процес перетворення інформаційних потоків та встановлення ідентифікаторів економічної активності в цілому і у розрізі функціональних напрямів їх економічної діяльності. Трансформація вхідних інформаційних потоків у вихідні – звітну інформацію, передбачає формування пулу даних – ядра інтегрованої системи обліково-аналітичного забезпечення, що

представлені сукупністю фінансових й нефінансових, кількісних та якісних показників, які характеризують потенціал формування економічної активності і дозволяють оцінити інтенсивність зміни її рівня у просторі і часі.

Фокусування на результативності обліково-аналітичного забезпечення дозволяє перетворювати інформаційні потоки на масив вихідної інформації, дотичній до процесу формування запропонованих в пункті 2.3. дисертації пакету форм управлінської звітності, що включає: Звіт зі сталого розвитку; Корпоративний звіт; Звітність про результати діяльності (фінансові); Звіт про виконання стратегії; Звіт про фінансовий стан. (Баланс. Оцінка майна (переоцінка); Звіт про виконання бюджет; Звіти за функціональними показниками (операційні звіти); Аналітичні звіти.

Ефективність запропонованого організаційно-функціонального підходу до проектування моделі обліково-аналітичного забезпечення управління економічною активністю забезпечується дотриманням низки принципів, яким за всіма ознаками має відповідати референтна модель., а саме принципи:

- інформаційної забезпеченості, згідно з яким оптимізація бізнес-процесів можлива лише за умови забезпечення координації та формування єдиного інформаційного простору, що сприятиме проектуванню оптимальної обліково-аналітичної системи;

- інтеграції, що визначає необхідність проектування масиву даних, які забезпечують підвищення рівня внутрішньої та зовнішньої інтеграції бізнес-середовища за рахунок формування стабільного та довгострокового взаємозв'язку між елементами масивів даних;

- інноваційності, який можна вважати одним із найважливіших за рахунок його відповідності залученню до співпраці якомога найбільшої кількості інноваційних організацій, посилення потенціалу підприємства;

- забезпечення стратегічної взаємодії, згідно із яким забезпечується розширення довгострокової економічної співпраці між стейкхолдерами;

- забезпечення розвитку обліково-аналітичної інфраструктури, який передбачає залучення та розвиток економічної активності всіх стейкхолдерів.

Реалізація запропонованого підходу у результаті дозволить:

– модернізувати і покращити результативність обліково-аналітичної системи торговельного підприємства в частині формування масивів релевантних даних, що відповідають інформаційним запитам стейкхолдерів;

– спроектувати модель обліково-аналітичного забезпечення управління економічною активністю підприємств торгівлі;

– посилити оперативність, підвищити швидкість та забезпечити якість прийняття управлінських рішень щодо активізації функціональних напрямів економічної діяльності підприємства торгівлі та розширення сферу його функціонування.

При проектуванні референтної моделі обліково-аналітичного забезпечення в управлінні економічною активністю підприємств торгівлі слід орієнтуватися на її універсальність, а саме – на можливість безпечного та ефективного застосування на торговельних підприємствах різних форматів задля побудови архітектурних рішень інфоркомунікаційної взаємодії на всіх етапах управлінського процесу. Підтримуючи думку [586] погоджуємось, що в контексті безпечного та ефективного функціонування складовими елементами архітектоніки моделі обліково-аналітичного забезпечення референтного типу мають бути:

- декомпоновані графічні схеми бізнес-процесів;
- операційні стандарти торговельного підприємства;
- функціональні обліково-аналітичні інструкції;
- організаційно-функціональна структура підприємства;
- показники виміру ефективності облікового, аналітичного і контролінгового процесів;
- форми та стандарти звітності;
- документація, що регламентує процеси.

Загалом, в управлінні економічною активністю підприємств торгівлі проектування референтної моделі обліково-аналітичного забезпечення має ґрунтуватися на запропонованому організаційно-функціональному підході та здійснюватися поетапно (рис. 4.10).

Як бачимо, проектування референтної моделі обліково-аналітичного забезпечення в управлінні економічною активністю підприємств торгівлі починається з визначення проблеми. Внутрішні стейкхолдери відчують, що чіткіше сформульована проблема набагато легша для розв'язування, а скорочений опис проблеми зменшує шанси отримати добру відповідь, або призводить до помилкової (несправжньої) проблеми.

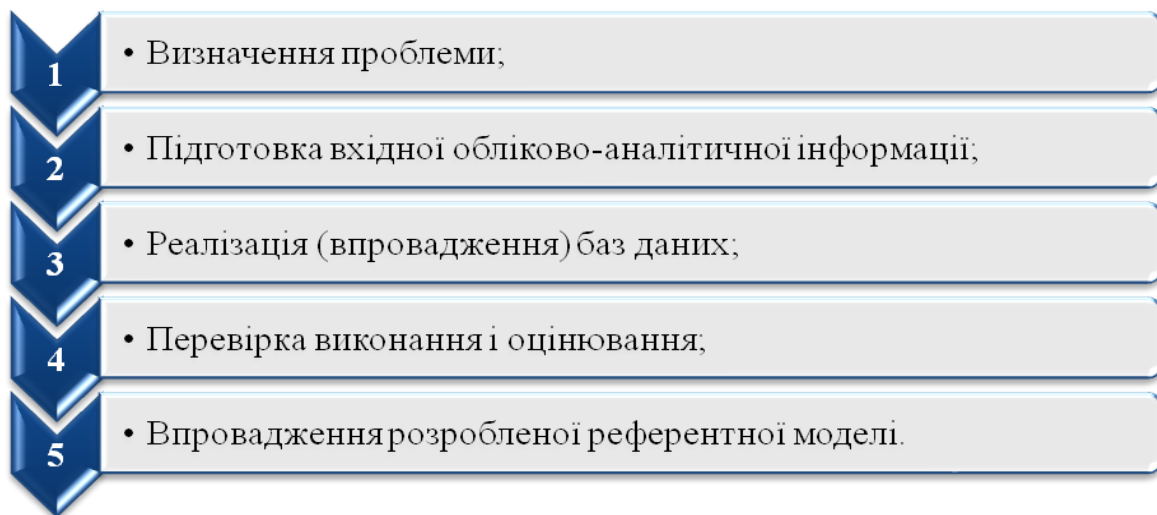


Рис. 4.10. Етапи проектування референтної моделі обліково-аналітичного забезпечення в управлінні підприємством

Джерело: розроблено автором

Коли неправильно визначена проблема, то це унеможлиблює створення ефективного рішення поряд із об'єктивними (економіко-політична ситуація в країні; цифрова трансформація економіки тощо) та суб'єктивними (кадрова та управлінська політика; фінансово-ресурсний, інноваційно-інвестиційний, соціально та екологічний потенціал підприємства тощо) передумовами формування ефективного проекту. Чітко визначене завдання передається стейкхолдерам-виконавцям: обліково-аналітичним працівникам, технічному та допоміжному персоналу з обробки даних) щодо формування масивів вхідної інформації.

Проте мало хто із кваліфікованих стейкхолдерів-менеджерів, які приймають рішення, обмежується тільки економічними результатами в процесі розроблення, прийняття і реалізації рішень. Загалом існує шість вимог до раціональності формування референтної моделі обліково-аналітичного забезпечення в управлінні економічною активністю підприємств торгівлі, пов'язаних з процесом прийняття рішень: економічність, технічність, легальність, соціальність, процедурність, політичність. Оскільки поняття економічності рішень досить часто використовується і добре відоме економічно грамотним користувачам економічних інформаційних потоків, то докладніше зупинимося на решті ознак раціональності рішень. Технічна раціональність означає, що деякі аспекти рішення не будуть

здійснені в майбутньому, якщо вони не розглядатимуться в процесі відбору і реалізації альтернатив.

Допустима раціональність рішень включає третю ознаку раціональності – легальність (законність) як необхідний атрибут розсудливого процесу рішення. Допустима раціональність вимагає, що перед тим, як альтернатива приймається, стейкхолдер має гарантувати, що вибрана дія знаходиться у межах законності і юридично обґрунтована. Стейкхолдери не вибиратимуть альтернативи, які є «добрими для компанії», але поганими для них або їхніх відділів. Якби альтернатива була доцільною економічно, технічно можливою і доволі легальною, але процедурно нездійсненою, то вона не була б раціональною. Стейкхолдери на підставі раціональності прийняття рішень, мають своє бачення та потребують не тільки звітування щодо фінансових результатів діяльності, а й нефінансових, що призводить до формування групи чинників впливу на аналітичні процеси складання звітності сталого розвитку. Тобто, визначається роль сприйняття нефінансової інформації та формується система управління аналітичними заходами.

Другим етапом є підготовка вхідної обліково-аналітичної інформації. Описання та вибір оптимальних альтернатив, принципів та базових вимог до інформації та бажаного результату. При цьому система обліково-аналітичного забезпечення має включати такі компоненти:

- інтерактивність – означає, що система відгукується на різного виду дії, якими користувачі інформації мають вплинути на обчислювальний процес, зокрема, у діалоговому режимі;

- інтегрованість – це сумісність складових системи щодо керування даними і засобами спілкування з користувачами в процесі підтримки прийняття рішень;

- потужність означає здатність системи відповідати на найістотніші запитання;

- доступність – це здатність забезпечувати видачу відповідей на запити користувача в потрібній формі і в необхідний час;

- гнучкість характеризує можливість системи адаптуватися до змін потреб і ситуацій; надійність означає здатність системи виконувати потрібні функції протягом заданого тривалого періоду;

– робастість – це здатність системи відновлюватися в разі виникнення помилкових ситуацій як зовнішнього, так і внутрішнього походження;

– керованість означає, що користувач може контролювати дії системи, втручаючись у хід розв’язування задачі.

Третій етап передбачає реалізацію (впровадження) баз даних. Прийняття рішення є кульмінацією єдиного процесу моделювання обліково-аналітичного забезпечення в управлінні економічною активністю підприємств торгівлі. Специфічний процес розроблення рішення може бути затяжним і складним або стрімким і простим. Проте для будь-якої проблеми і будь-якої множини альтернатив, розроблених з комп’ютерною допомогою або без неї, якщо тільки рішення розроблене, що-небудь, звичайно, має відбутися.

На четвертому етапі здійснюється перевірка виконання і оцінювання. Вимірювання й оцінювання наслідків рішення, яке було реалізоване, потрібне стейкхолдерам, які формували дане рішення, оскільки вони відповідальні за нього. За відслідковуванням процесу реалізації рішення можуть з’являтися нові проблеми. У деяких випадках потрібне регулювання чи виправлення дій.

Останнім етапом процесу обліково-аналітичного забезпечення в управлінні економічною активністю підприємств торгівлі є етап власне впровадження розробленої референтної моделі. Для реалізації завершального етапу важливим заходом є розробка детального плану дій. Цей етап є найголовнішим та найбільш складним, відповідно до якого необхідно:

– організувати теоретичне та практичне навчання співробітників новим бізнес-процесам управління економічною активністю;

– провести кадрові зміни обліково-аналітичного забезпечення управління;

– впровадити систему виміру ефективності показників управління економічною активністю;

– автоматизувати обліково-аналітичні операції при існуванні такої можливості (корпоративні інформаційні технології);

– постійно проводити моніторинг результатів впровадження та контролювати показники економічної активності підприємства торгівлі.

Відпрацювання найважливіших компонентів підсистеми полягає у формуванні на основі дерева цілей відповідних блоків і

комплексів обліково-економічних та аналітичних завдань обліково-аналітичної системи. У сукупності з відпрацюванням інформаційного потоку і зворотних зв'язків даної роботи дозволяє побудувати референтну модель обліково-аналітичного забезпечення в управлінні економічною активністю підприємств торгівлі.

Розроблена з урахуванням вищевикладеного та запропонована до впровадження референтна модель обліково-аналітичного забезпечення управління економічною активністю підприємств торгівлі представлена на рис. 4.11.

Модель обліково-аналітичного забезпечення економічної активності не може бути сталою у часі, оскільки вплив зовнішнього середовища зумовлює певні зміни й запити ключових стейкхолдерів можуть мати значний вплив на заміну деяких елементів моделі через неможливість ухвалювати якісні управлінські рішення (зворотній зв'язок).

Під час проектування наведеної моделі є можливим забезпечити системність у реєстрації господарських операцій за двома обліковими системами – фінансовим та управлінським обліком, причому в останньому передбачається можливість: відображення змін вартості активів, капіталу та зобов'язань на інфляційні коефіцієнти, деактивації зношених в фінансовому обліку необоротних активів, коригування доходів від продажу товарів, коригування доходів від продажу товарів за вирахуваннями від діючих та прогнозних програм лояльності та індексу споживчих цін, створення резервів на гарантійні зобов'язання та непередбачені зобов'язання, трансакційні витрати тощо.

Концептуальним підґрунтям запропонованої моделі визначено, зокрема, відповідність облікової, аналітичної та контролінгової підсистем управління підприємства їх функціональним характеристикам, котрі виражають чинники впливу, прояву та дієвості технологій таких підсистем, які об'єднані багаторівневим інформаційним контуром для одержання ефекту емерджентності від їх синергічної взаємодії у забезпеченні досягнення високого рівня економічної активності.

За умов застосування підприємством торгівлі концепції доданої вартості, модель обліково-аналітичного забезпечення управління економічною активністю будується на основі бізнес-моделі, у якій структуровано усі бізнес-процеси з очікуваними за



Рис. 4.11. Референтна модель обліково-аналітичного забезпечення в управлінні ЕА підприємств торгівлі
Джерело: розроблено автором

ним економічними ефектами та створюваною доданою вартістю бізнес-операціями відповідних бізнес-процесів. Відповідно, у системі контролінгу визначаються показники оцінки результатів діяльності за кожним бізнес-процесом й КРІ відповідальних осіб (центри відповідальності) та визначається їх вплив на економічну ефективність діяльності підприємства в цілому.

Пул даних ядра інформаційної системи обліково-аналітичного забезпечення в управлінні економічною активністю підприємств торгівлі у запропонованій референтній моделі згідно сформованого організаційно-функціонального підходу включає інформаційні потоки вхідного і вихідного масивів даних, що формують нормативну, довідкову та планову документацію як організаційну складову; господарські операції, інжинірингові та облікові технології як методичну складову; систематизацію інформації у звітних формах в результаті електронного документування та аналізу облікової інформації.

Встановлено, що формування аналітичної інформації та інформаційної бази контролінгу впливають на побудову ефективної системи безпеки обліково-аналітичного забезпечення в управлінні економічною активністю підприємств. Окреме місце посідають такі складові контуру системи адаптивного стратегічного управління економічною активністю торговельного підприємства, як система забезпечення (організаційне, кадрове, методичне, технічне та ін.) та механізм функціонування інформаційної системи обліково-аналітичного забезпечення в управлінні економічною активністю підприємств торгівлі під впливом формування інформаційних потоків даних бізнес-середовища зовнішніми та внутрішніми стейкхолдерами задля забезпечення обліково-аналітичною інформацією, необхідною для обґрунтованого прийняття ефективних управлінських рішень щодо економічної активності.

Таким чином, визначено загальну архітектоніку та специфічні зв'язки між складовими референтної моделі, яка окреслює формування обліково-аналітичного забезпечення, що пов'язане із виконанням облікового процесу з особливими методичними компонентами й специфічними обліковими номенклатурами.

Висновки за розділом 4

Дослідження перспектив розвитку обліково-аналітичного забезпечення управління економічною активністю підприємств торгівлі дозволило зробити наступні висновки:

– новітні тренди розвитку торгівлі формують відповідне полісуб'єктне середовище, особливостями якого є динамічність, високий ступінь невизначеності ведення бізнесу й поступове перенасичення ринку різноманітними товарами і послугами, та потребують швидкого реагування й адаптації підприємств торгівлі до стрімких змін бізнес-оточення та потреб стейкхолдерів. Дієвим інструментом усунення або зменшення несприятливого впливу цих змін є адаптивне управління економічною активністю підприємств торгівлі. Запропоновано концепцію адаптивного управління економічною активністю підприємства торгівлі являє собою ідеологію реалізації керівних дій щодо вирішення завдань з підвищення економічної активності торговельного підприємства у мінливому бізнес-середовищі з урахуванням потреб стейкхолдерів;

– для обґрунтування структурно-функціональних складових та моделювання прийняття рішень в сфері стратегічного адаптивного управління економічною активністю підприємств торгівлі було визначено етапи управлінського процесу та результати за кожним з них, і здійснено із залученням нотації IDEF3 розробку відповідної функціональної моделі в середовищі системи бізнес-моделювання Business Studio 3, що базується на методології SADT. На відміну від існуючих розроблена модель дозволяє забезпечити інформаційно-технологічну підтримку повного циклу розробки та оптимізації прийняття рішень активізації економічної діяльності у довгостроковій перспективі з урахуванням змін бізнес-середовища і потреб стейкхолдерів;

– важливим етапом стратегічного управління економічною активністю підприємств торгівлі є планування реалізації стратегії активізації економічної діяльності, що здійснюється шляхом розробки відповідних планів, програм і проектів переходу з поточного до цільового рівня економічної активності в умовах змін бізнес-середовища та потреб стейкхолдерів. Підвищити ефективність регламентації дій щодо економічної активності торговельного підприємства в системі її забезпечення дозволить запропонована концептуальна ієрархічна модель стратегічного

планування в умовах динамічних змін бізнес-середовища та потреб стейкхолдерів, методологічну основу якої складають системний аналіз, метод дослідження операцій, аналіз ієрархій, прогнозування, програмно-цільове планування, експертне оцінювання та моделювання, і яка, на відміну від існуючих, дозволяє розробляти найбільш оптимальні варіанти досягнення цільових параметрів активності у комерційній, фінансовій, кадровій, ринковій, інноваційній, інвестиційній, управлінській, соціальній та екологічній сферах, а також формувати множину варіантів та моделювати основні процеси стратегічного планування активізації економічної діяльності торговельного підприємства в умовах динамічних змін бізнес-середовища та потреб стейкхолдерів;

– для оцінки ефективності діяльності бізнес-юнітів та економічної активності у цілому рекомендовано розбудовувати систему контролінгу торговельних підприємств за аспектами поточного та стратегічного бачення. Обґрунтовано, що контролінг забезпечує керівництво підприємства актуальними даними для прийняття рішень, базуючись на пулі даних багатовимірного інформаційного поля, утвореного за даними фінансового і управлінського обліку, ґрунтуючись на даних аналізу про ретроспективні, поточні та перспективні індикатори діяльності;

– зазначено, що для реалізації функцій контролінгу першочерговим, є формування обліково-аналітичної платформи, здатної забезпечити у часі моніторинг змін чинників та показників, що визначають економічну активність торговельного підприємства через внутрішньогосподарські інструменти: управлінський облік та управлінську звітність. З метою удосконалення методичного забезпечення контролінгу економічної активності підприємства торгівлі розроблено систему підконтрольних показників, сформованих за функціональним її спрямуванням. Доведено, що оцінка економічної активності підприємства є підґрунтям стратегічного контролінгу, у розвиток чого було визначено інтегральні показники економічної активності за бізнес-юнітами діяльності в розрізі підсистем економічної активності;

– удосконалено систему обліково-аналітичного забезпечення, яка є об'єктом моделювання та формується на основі елементів, котрі розкривають методологічну, організаційну і методичну складові, базуючись на логічній структурі – принципах й понятійному апаратові. Визначено загальну архітектоніку та

специфічні зв'язки між складовими референтної моделі, яка окреслює формування обліково-аналітичного забезпечення, що пов'язане із виконанням облікового процесу з особливими методичними компонентами й специфічними обліковими номенклатурами;

– для посилення інформативності референтної моделі обліково-аналітичного забезпечення визначено змістовне наповнення кожної структурної компоненти в управлінні економічною активністю та особливості формування й використання даних у цілісній системі обліку, аналізу та контролінгу в інтегрованому інформаційному середовищі через стратегічний контекст на засадах оцінки вартості бізнесу. На підставі цього визнано відтворення й узгодження взаємозв'язків між об'єктами обліку та обліковими номенклатурами для досягнення цілісності, гнучкості й релевантності інформації в параметральному управлінні обліковими процесами торговельного підприємства.

– на основі положень розробленого організаційно-функціонального підходу до моделювання встановлено, що процес руху інформаційних потоків у обліково-аналітичному контурі підприємства можна представити як цільовий рух даних параметричної облікової системи через рахунки, субрахунки, мега рахунки, проміжні, фінансові та управлінський звіти на основі оцінювання якості положень облікової політики з метою отримання тієї системи показників, які характеризують економічну активність торговельного підприємства. За використання такого підходу, при формуванні вхідної інформації про їх стан чи рух облікових номенклатур або при їх ідентифікації, передбачається усунення нерівномірності інформації, яке визначається як асиметрія та уможлиблюється посилення суттєвості інформації для підвищення її релевантності. У такий спосіб підприємства торгівлі набудуть можливості змістовно вдосконалити формування обліково-аналітичного забезпечення на основі урахування якісних характеристик вхідних даних та обраних елементів облікової політики.

ВИСНОВКИ

У дисертаційній роботі здійснено теоретичне узагальнення та представлено нове вирішення науково-прикладної проблеми, що полягає у розвитку, розробці та науковому обґрунтуванні теоретичного базису, методологічних положень, методичних підходів й рекомендацій щодо формування обліково-аналітичного забезпечення управління економічною активністю підприємств торгівлі виходячи із інформаційних потреб стейкхолдерів і цілей сталого розвитку. На основі отриманих наукових і прикладних результатів сформульовано такі висновки та пропозиції.

1. Доведено, що за біфуркаційних перетворень конфігурації господарських зв'язків на макро- і макрорівнях ефективне функціонування і розвиток національної економіки можливі лише за наявності мотиваційного механізму підвищення економічної активності підприємницьких структур, зокрема й тих, що функціонують у сфері торгівлі. На підставі виявлення зони виникнення економічної активності аргументовано, що це комплексна багатоаспектна категорія, яка є проявом економічної поведінки підприємства, формується під час виконання функціональних завдань економічної діяльності у комерційній, фінансовій, кадровій, управлінській, інвестиційній, інноваційній, ринковій, соціальній та екологічній сферах, і характеризується інтенсивністю змін у просторово-часовому вимірі. Спираючись на результати дослідження теоретичних аспектів економічної активності з позиції детермінації базових понять (діяльність, поведінка, активність) здійснено структурно-логічне моделювання формування системи знань щодо економічної активності підприємств торгівлі та визначено архітектоніку її профілю за функціональними напрямками їх економічної діяльності, що в комплексі дозволило сформулювати системне бачення наукового і прикладного базисів формування обліково-аналітичного забезпечення управління економічною активністю підприємств торгівлі.

2. Проаналізовано тенденції розвитку потенціалу формування економічної активності торговельних підприємств України та ідентифіковано детермінанти їх змін для уможливлення побудови ефективної системи адаптивного управління економічною активністю і відповідного інформаційного супроводу

управлінського процесу. На підставі оцінки динаміки основних економічних показників діяльності суб'єктів торговельної сфери виявлені тенденції і закономірності розвитку потенціалу формування економічної активності підприємств торгівлі, визначено детермінанти загроз та можливостей активізації економічної діяльності. З позиції цифровізації процесу реалізації товарів визнано залежність економічної активності підприємств торгівлі від наявності в оперативному доступі релевантної інформації фінансового та не фінансового характеру для прийняття рішень на всіх рівнях і за всіма векторами управління нею.

3.3 метою розбудови концептуального підґрунтя обліково-аналітичного забезпечення управління економічною активністю підприємств торгівлі обґрунтовано доцільність його формування у вигляді інтегрованої системи стратегічного типу. Презентовано авторський концепт створення єдиного інформаційного простору через розбудову наукового, теоретико-методологічного і прикладного базису формування стратегічно орієнтованої інтегрованої системи обліково-аналітичного забезпечення управління економічною активністю, на основі чого розвинено відповідну концепцію. У розвиток концептуальних засад формування системи облікового-аналітичного забезпечення управління економічною активністю стратегічного типу сформовано її архітектуру та механізм функціонування цієї системи. Дану концепцію використано при формуванні організаційно-функціонального підходу до побудови моделі обліково-аналітичного забезпечення в управлінні економічною активністю підприємств торгівлі.

4.3 метою забезпечення об'єктивного відображення в обліковій системі торговельного підприємства потенціалу формування та рівня економічної активності визначено теоретико-методичні засади формування облікової політики, яка через стандартизацію та модифікацію шляхом бухгалтерського інжинірингу процедур і механізмів облікового процесу та розкриття у звітності релевантної обліково-аналітичної інформації про потенціал формування економічної активності (активи, капітал, доходи, витрати, фінансові результати, вартість бізнесу тощо) дозволяє забезпечити ефективну інформаційно-комунікаційну взаємодію менеджменту всіх рівнів в процесі розробки моделей

розвитку економічної активності підприємств торгівлі, орієнтованих на ближню і віддалену перспективу.

5. Рекомендовано застосувати бухгалтерський інжиніринг для створення пула релевантної облікової інформації про потенціал формування економічної активності за звітний період. Розроблено технології бухгалтерського інжинірингу в системі обліково-аналітичного забезпечення управління економічною активністю торговельного підприємства, які орієнтовані на формування релевантного інформаційного аналітичного підґрунтя згенерованого у ретроспективному та перспективному аспектах, що забезпечує більш повну оцінку економічної активності з боку економічної, екологічної та соціальної сфер діяльності.

6. Для удосконалення методичних положень із формування управлінської звітності щодо потенціалу економічної активності торговельного підприємства обґрунтовано необхідність узгодження змісту звітних форм інформаційним потребам стейкхолдерів. Визначено компонентний склад та формати управлінської звітності, до складу якої включені фінансові, операційний і корпоративний звіти, а також звіт зі сталого розвитку, що дозволяє розширити спектр звітних даних фінансового і не фінансового характеру, забезпечити транспарентність звітності та підвищити її цінність з позиції джерела постачання інформації для оцінювання і прогнозування потенціалу формування та рівня економічної активності підприємства.

7.3 метою покращення аналітичного супроводу управління економічною активністю підприємств торгівлі сформовано концептуальну модель аналізу економічної активності підприємств торгівлі, яка на засадах системності інтегрує визначені елементи методології та через залучення механізму реалізації аналітичних процедур забезпечує результативність процесу отримання інформації для управління. У розвиток методичних засад сформованої концептуальної моделі розроблено функціональну модель методики аналізу економічної активності підприємств торгівлі, яка визначає послідовність та методичний інструментарій реалізації аналітичних процедур з орієнтацією на можливість пошуку потенційних можливостей підвищення її рівня та вихідних умов формування. Для забезпечення організованості проведення аналітичних досліджень й ефективності роботи управлінського персоналу розроблено організаційно-інформаційну модель

технології аналітичного процесу, імплементація якої дозволить підвищити ефективність результатів аналізу.

8. Запропоновано методичний підхід до оцінки потенціалу формування економічної активності, який ґрунтується на комплексному підході і застосуванні механізму матриць, що дозволяє забезпечити системну інтегральну оцінку передумов її виникнення і розвитку виходячи із задіяних в процесі економічної діяльності ресурсів, понесених витрат, отриманих результатів, а також визначити цільові параметри активізації певних напрямів діяльності. Із застосуванням механізму матриць розроблено багаторівневі факторні моделі залежності результативних показників комерційної діяльності змішаного типу, які дозволяють кількісно оцінити вплив чинників внутрішнього бізнес-середовища на потенціал формування комерційної активності торговельних підприємств. Апробація розроблених моделей на досліджуваних підприємствах торгівлі дозволила розробити рекомендації щодо підвищення активності у цій царині.

9.3 метою покращення якості інструментальної підтримки аналізу рівня економічної активності підприємств торгівлі розроблено систему показників для оцінки функціональних складових економічної активності і запропоновано методіку інтегральної динамічної оцінки її рівня в цілому по підприємству на підставі локальних інтегральних показників активності у комерційній, фінансовій, кадровій, інвестиційній, управлінській, ринковій, соціальній, екологічній сферах. На підставі викладених розробок обґрунтовано науково-методичний підхід до ідентифікації рівня економічної активності підприємства, який дозволяє отримати кількісну (від 0 до) і якісну (низький, середній, високий, дуже високий) характеристику загальної спрямованості його змін та своєчасно вжити заходів при виявленні негативних тенденцій.

10. Розвинуто концептуальні засади системи стратегічного адаптивного управління економічною активністю підприємств торгівлі шляхом функціонального моделювання, імплементації запропонованих етапів, методичних положень й принципів. На встановленні структурного взаємозв'язку бізнес-середовища, архітектури концепції адаптивного управління та системи стратегічного управління підприємством торгівлі, керуючись засадами багатоаспектності теоретичних, методичних та прикладних питань адаптивного управління визначено підстави для

окреслення напрямів розвитку концепції з орієнтацією на адаптацію до мінливих умов бізнес-середовища й потреб стейкхолдерів, посилення ринкових позицій та забезпечення економічного зростання торговельного підприємства.

11. Для удосконалення методичного забезпечення контролінгу економічної активності підприємств торгівлі рекомендовано відповідний інструментарій, використання якого дозволяє отримувати оброблені дані в обліково-аналітичній системі підприємства для прийняття тактичних чи стратегічних управлінських рішень. Побудовано багаторівневу архітектуру контролінгу економічної активності торговельних підприємств, у якій визначено інтеграцію консолідації управлінських підсистем, зведених даних та ІТ-платформи. Запропоновано систему підконтрольних показників економічної активності за функціональними напрямками економічної діяльності та обґрунтовано доцільність створення обліково-аналітичної платформи базуючись на пулі даних багатовимірного інформаційного поля з метою моніторингу змін у часі й просторі.

12. Для розбудови прикладного базису запропонованої концепції формування обліково-аналітичного забезпечення управління економічною активністю на засадах оцінки вартості бізнесу сформовано організаційно-функціональний підхід до структурування і формування змістовно-сенсового наповнення моделі обліково-аналітичного забезпечення в управлінні економічною активністю. Розроблений підхід презентує цільовий рух даних параметричної облікової системи через рахунки, субрахунки, мега рахунки з використанням технології бухгалтерського інжинірингу, проміжні, фінансові та управлінський звіти з метою отримання системи показників, запропонованих для оцінки економічної активності торговельного підприємства. Акумуляування вхідних потоків в обліково-аналітичній системі визначається положеннями концептуальної основи, процедурами бухгалтерського обліку та організаційно-технічним забезпеченням. У комплексі це дозволяє формувати обліково-аналітичне забезпечення на основі урахування якісних характеристик вхідних потоків та обраних елементів облікової політики.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Адаменко М. Методологія оцінювання та аналізу інноваційного потенціалу підприємства. *Економічний аналіз*. 2020. Т. 30. № 3. С. 147-155.
2. Академічний тлумачний словник української мови. URL: <http://sum.in.ua/s/>
3. Алборов Р. А. Основы теории бухгалтерского учета. М. : Дело и сервис. 2002. 288 с.
4. Александров І.О., Половян О.В., Коновалов О.Ф., Логачова О.В., Тарасова М.Ю. Стратегія сталого розвитку регіону : монографія / за заг. ред. І.О. Александрова. НАН України. Донецьк : Вид-во Ін-та економ. пром-сті, 2010. 204 с.
5. Альвер Я. О некоторых теоретических и практических вопросах применения методики матричного анализа эффективности хозяйственной деятельности. *Труды Таллинского политехнического института*. 1989. № 689. С. 65–77.
6. Амрайн К. Контроллинг – это управление управлением. *Комп&ньон*. 2004. № 27. С. 18-24.
7. Аналіз і синтез. Велика українська енциклопедія. URL: <https://vue.gov.ua/Аналіз і синтез>
8. Анискин Ю. П., Сергеев А. Ф., Ревякина М. А. Финансовая активность и стоимость компании: аспекты планирования : монография / под ред. Ю. П. Анискина. Моск. гос. ин-т электрон. техники (техн. ун-т) [и др.]. Москва : Омега-Л, 2005. 237 с.
9. Анискин Ю.П., Бульканов П.А., Еникеева С.А., Митрохин Д.И., Нечепуренко М.Н. Управление корпоративными изменениями по критерию устойчивости. М.: «Омега-Л», 2009. 458 с.
10. Анісімова О.М. Аналіз ділової активності підприємства як системна оцінка ефективності використання власних ресурсів. *Проблеми і перспективи розвитку підприємництва*. 2013. № 2. С. 19–24.
11. Ансофф И. Стратегическое управление (пер. с англ.). Москва: Экономика, 1989. 519 с.
12. Антикорупційна програма ТОВ БадМ. URL: <https://www.badm.ua/upload/medialibrary/bab/bab1654dc7992fe43e158a30b072f0c8.pdf>
13. Антипенко Є. Ю., Ногіна С. М., Піддубна Ю. С. Аналіз теоретичних аспектів ділової активності підприємства та існуючих

підходів до її оцінювання. *Сталий розвиток економіки*. 2013. № 3. С. 76-80.

14. Асаул А. Н. Организация предпринимательской деятельности: учебник. СПб.: АНО ИПЭВ, 2009. 336 с.

15. Астахов В. П. Теория бухгалтерского учета. М. : Контур, 1998. 352 с.

16. Аубакирова Г. М. Адаптация предприятий к работе в условиях рынка : монографія. Караганда : Санат-Полиграфия, 2004. 213 с.

17. Афанасьева М. В. Сравнительный анализ основных подходов к понятию деловая активность. *Известия ТулГУ. Экономические и юридические науки*. 2010. № 2–1. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/sravnitelnyu-analiz-osnovnyhpodhodov-k-ponyatiyu-delovaya-aktivnost>.

18. Ачкасова Л. М. Оцінка ефективності діяльності підприємства. *Економіка транспортного комплексу*. 2013. Вип. 22. С. 133-141.

19. Багацька К. В. Особливості аналізу ринкової активності підприємств корпоративного сектору економіки. *Економіка: реалії часу і перспективи* : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції, м. Одеса, 20-21 лютого 2014 р. Одеса : ОНПУ, 2014. Т. 1. С. 42-43. URL: http://dspace.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/14071/1/tezy_Odessa2014.pdf

20. Багацька К. В. Фінансова діагностика діяльності підприємства в системі прийняття управлінських рішень. *Управління економічним розвитком держави та суб'єктів господарювання* : кол. моногр. Черкаси : ТОВ «Маклаут». Черкаси, 2013. С. 277-295.

21. Базилевич В. Д., Ільїн В. В. Метафізика економіки: монографія. Київ: Знання, 2007. 718 с.

22. Базилінська О. Я. Фінансовий аналіз: теорія та практика : навч. посіб. 2-ге вид. К. : Центр учбової літератури, 2011. 328 с.

23. Баканов М. И., Шеремет А. Д. Теория экономического анализа : учебник. М. : Финансы и статистика, 1998. 416 с.

24. Балдін К. В., Баришева А. В., Іщенко М. М., Передеряєв І. І. та ін. *Инновационный менеджмент: науч. пособ.* М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2008. 384 с.

25. Банєва І.О. Адаптивне управління підприємством. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2016. Вип. 10. С. 270-274.

26. Барановська С. П. Обліково-аналітичне забезпечення як невід'ємна складова управління підприємством. *Менеджмент та*

підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. Львів: Вид-во Львівської політехніки, 2012. 8–11 с.

27. Баранчєєв В. П. Управління інноваціями. URL: https://stud.com.ua/16578/investuvannya/innovatsiyna_aktivnist_zmist.

28. Бєдринєць М. Д., Довгань Л. П. Фінанси підприємств : навч. посіб. К. : Центр учбової літератури, 2018. 292 с.

29. Бєзпалько О. В. Розвиток соціальної активності особистості у дитячому об'єднанні. *Вісник психології і соціальної педагогіки*: зб. наук. праць. К. 2012. Випуск 8. URL: www.psyh.kiev.ua

30. Бєзродна Т. М. Обліково-аналітичне забезпечення управління підприємством: визначення сутності поняття. URL: <http://dspace.snu.edu.ua:8080/jspui/bitstream/123456789/523/8/bezrodna.pdf>.

31. Бєляєвський І. К. Статистика ринку товарів і послуг. К. : Фінанси, 2003. 456 с.

32. Бєрнстайн Л. А. Анализ финансовой отчетности: теория, практика и интерпретация / пер. с англ. М. : Финансы и статистика, 1996. 624 с.

33. Бєленкова О.Ю., Антропов Ю.В. Економічна стійкість малих будівельних підприємств України: оцінка, тенденції, перспективи. *Проблеми економіки*. 2013. № 3. С. 51-62.

34. Бильчак В.С., Пурьжова Л.В. Экономическая активность малого предпринимательства : монография / под ред. проф. В.С. Бильчака. Калининград: Изд-во РГУ им. И. Канта, 2008. 181 с.

35. Бирюков В.А. и др. Теория экономического анализа : учебник. Москва : МГУП им. Ивана Федорова, 2011. 568 с.

36. Білоусова І. А., Барановська Т. В. Облікова політика в Україні : теоретичні засади формування та практика застосування. Житомир: ЖДТУ, 2003. 512 с.

37. Блондо Э. Инновации в розничной торговле. *Бизнес-журнал*. 2005. № 4. С. 48-51. URL: <https://books.google.com.ua/books?id=1VjrAwAAQBAJ>

38. Бойко О. Я. Стимулювання економічної активності суб'єктів підприємницької діяльності. *Теорія та практика державного управління*. 2018. №1(60). С. 98-106. URL: <http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/tpdu/2018-1/doc/2/05.pdf>.

39. Болух М. А., Бурчевський В. З., Горбаток М. І. Економічний аналіз : навч. посіб. / за ред. М. Г. Чумаченка. Київ : КНЕУ, 2001. 540 с.

40. Большой экономический словарь. Под ред. А.Н. Азрилияна. Издание третье, стереотипное. Москва: Институт новой экономики, 1998. 864 с.

41. Бондарєва Ю. О. Управління діловою активністю сільськогосподарських підприємств в умовах радіаційного забруднення : дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04 / Житомирський Національний Агроєкологічний Університет. Житомир, 2015. 208 с.

42. Боровик О. М., Вовк В. М., Самчук І. М. Облікова політика підприємств: український і польський підходи. *Вісник Національного університету водного господарства та природокористування. Економічні науки*. 2017. Вип. 4. С. 68-78.

43. Брейли Ричард. Принципы корпоративных финансов: пер. с англ. Н. Баршиновой. М. : ЗАО «Олимп – Бизнес», 2008. 1008 с.

44. Брускин С. Н. Методы и инструменты продвинутой бизнес-аналитики для корпоративных информационно-аналитических систем в эпоху цифровой трансформации. *Международный научный журнал «Современные информационные технологии и ИТ-образование»*. пов. 2016. v. 12, n. 3-1, P. 234-239.

45. Бруханський Р. Ф. Бухгалтерський інжиніринг як метод побудови стратегічно орієнтованої системи обліку. *Вісник Волинського інституту економіки та менеджменту*. 2014. Вип. Т. 10. С. 59-66

46. Брюховецкая Н. Е., Иваненко Л. В. Научные подходы к определению экономической сущности инвестиционной активности предприятий Украины и ее оценка. *Проблемы экономики*. 2017. № 2. С. 184-192.

47. Брюховецька Н.Ю., Булеєв І.П. та ін. Інвестиційна активність підприємств з виробництва продукції з високою доданою вартістю в умовах обмежених ринків: парадигма та механізми забезпечення: монографія. НАН України, Ін-т економіки промсті. Київ, 2019. 388 с.

48. Буздиган М. Сутність ділової активності у системі понять економіки підприємства. *Науковий вісник Одеського національного економічного університету*. 2017. № 3. С. 16-29. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nv_2017_3_4.

49. Бурій С.А., Мукомела-Михалець В.О. Управління діловою активністю машинобудівних підприємств : монографія. Хмельницький : ХНУ, 2014. 83 с.

50. Бухгалтерський облік в торгівлі / за ред. проф. Бутиця Ф. Ф. та доц. Малюги Н. М. Житомир : ПП. «Рута», 2002. 576 с.

51. В Києві презентували дослідження «Digital Transformation Readiness». URL: <https://www.imena.ua/blog/digital-transformation-readiness/>

52. Вавилов О.О. Предпринимательство как объект социально-экономического исследования: автореф. дисс. ... канд. соц. наук: 22.00.03. Москва, 2008. 23 с.

53. Вакун О. В. Економічна сутність обліково-аналітичного забезпечення системи управління підприємством. *Вісник ОНУ ім. І.І. Мечникова*. 2016. Т. 21. Вип. 1. С. 210–213.

54. Валиева Э. И., Ибрагимов У. Ф. Соотношение понятий предпринимательская деятельность и экономическая деятельность. *Молодой ученый*. 2013. № 6. С. 285–287.

55. Валовий внутрішній продукт у фактичних цінах. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

56. Варламова І. С. Еколого-економічна безпека України: сучасні реалії та розвиток : монографія. Запоріжжя : Гельветика, 2017. 316 с.

57. Варфоломеева К. О. Сутність і значення інформаційного потенціалу контролінгу в системі управління підприємство. *Вісник ЖДТУ*. 2010. № 3 (53). С. 127–139.

58. Васильєва Т.С. Господарська діяльність як об'єкт адміністративно-правового режиму. *Форум права*. 2011. № 1. С. 169–174.

59. Васильченко В. С. Державне регулювання зайнятості. К., 2003. URL: <https://library.if.ua/book/108/7279.html>

60. Васильченко В. С., Гриненко А. М., Грішнова О. А., Керб Л. П. Управління трудовим потенціалом: Навч. посіб. К.: КНЕУ, 2005. 403 с.

61. Васильєва Л. М. Сутність облікової політики, її значення і вимоги, які до неї пред'являються. *Ефективна економіка*. 2013. № 6. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2013_6_53.

62. Велика українська енциклопедія. URL: <https://vue.gov.ua/%D0%90%D0%BA%D1%82%D0%B8%D0%B2%D0%BD%D1%96%D1%81%D1%82%D1%8C>

63. Види екологічної діяльності. Вікіпедія. URL: <https://uk.wikipedia.org/wiki/96>.

64. Виправлення помилок і зміни у фінансових звітах. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 6 від 28.05.1999 № 137 із змінами і доповненнями. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0392-99#Text>

65. Вінник О. М. Господарське право : курс лекцій. К. : Атіка, 2004. 624 с.
66. Войтенко Т. В. Облікова політика. *Податки і бухгалтерський облік*. 2010. № 1. С. 16–22.
67. Волкова В. Н., Денисов А. А. Теория систем и системный анализ : учебник для академического бакалавриата. 2-е изд., перераб. и доп. М. : Издательство Юрайт, 2014. 616 с.
68. Волобуєв Г. С. Сутність та передумови інноваційного розвитку підприємств. *Економічний вісник Донбасу*. 2016. № 3. С. 213–217.
69. Волощук Л. О. Обліково-аналітичне забезпечення управління інноваційним розвитком підприємства. *Праці Одеського політехнічного університету*. 2011. Вип. 2 (36). С. 329–334.
70. Вольська В. В. Методичні підходи до обліково-аналітичного забезпечення та аудиту управлінської діяльності аграрних підприємств. *Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу*. 2012. № 3 (24). С. 83–88.
71. Ворона А. В. Інноваційна активність підприємств як перспектива розвитку національної економіки України. *Ефективна економіка*. 2020. № 3. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7747>.
72. Воронко Р. М., Воронко О. С. Аналіз ділової активності в системі управління розвитком підприємства. *Підприємництво і торгівля*. 2018. Вип. 23. С. 64-69.
73. Ворончак І. Соціальна відповідальність бізнесу як соціально-економічний феномен. *Відповідальна економіка*. 2009. № 1. С. 90–103.
74. Ворошило В. В. Финансовая активность домохозяйств. URL: http://kafmen.ru/library/compilations_vak/nvfbi/2009/2/p_21_22.pdf.
75. Востряков О.В., Гребешкова О.М. Стратегічне управління підприємством: Бізнес-курс. : навч. посіб. Київ: КНЕУ, 2014, 211 с.
76. Вплив COVID-19 на економіку і суспільство – постпандемічний розвиток. Консенсус-прогноз. URL: <https://www.me.gov.ua/Documents/Download?id=2b0d350d-a9e5-449a-95cf-fe6cdeaff070>
77. Галузіна С. М. Учетно-аналитическая информация в обеспечении экономической безопасности организации. *Известия РГПУ им. А.И. Герцена*. 2007. № 45. С. 55–62. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/uchetno-analiticheskaya-informatsiya-v-obespechenii-ekonomicheskoy-bezopasnosti-organizatsii>.

78. Гарасюк О. А., Ігнатенко М. Ю. Проблеми щодо сутності поняття «ділова активність». *Вісник КТУ*. 2010. № 22. С. 63-67.

79. Гаркуша Над. М., Сідорова Т.О., Цуканова О.В., Кащена Н. Б., Гаркуша Нат.М. Економічний аналіз підприємств торгівлі та харчування : навч. посібник. Харків : ХДУХТ, 2014. 362 с.

80. Гедз М. Й. Роль аудиту в обліково-аналітичному забезпеченні системи управління за умов економічної кризи. *Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики* : зб. наук. праць Харківського ін-ту банківської справи. 2010. Вип. 2 (9). С. 126–130.

81. Гераймович В. Л. Інвестиційна активність АПК України: особливості, проблеми та перспективи розвитку. *Економічний аналіз*. 2013. Вип. 12. Ч. 1. С. 83-87.

82. Герасименко В. М. Роль контролінгу в системі управління високотехнологічним підприємством. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2018. № 62. С. 285–289.

83. Герасимович І. А. Механізми та інструменти бухгалтерського і фінансового інжинірингу в управлінні підприємством. *Облік і фінанси*. 2017. № 1. С. 25-32.

84. Герасимович І. А. Організаційне та інформаційне забезпечення інжинірингу в системі управління операційною діяльністю підприємства. *Бухгалтерський облік, аналіз та аудит: проблеми теорії, методології, організації*. 2015. Вип. 2(15). С. 21–25.

85. Гетьман А. П. Екологічне право : підручник. Харків : Право, 2013. 432 с.

86. Гильмиярова М. Р. Концептуальная учетно-аналитическая модель денежных потоков корпоративных структур. URL: http://dogogiiistorii.ru/doc/megkulov/gesearchjougpai_cloud_2012.pdf.

87. Гірничий енциклопедичний словник. URL: <http://dogogiiistorii.ru/>

88. Гладій І. О. Управлінська звітність підприємства: принципи формування. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2018. Вип. 23. С. 604-608

89. Гнилицька Л. В. Обліково-аналітичне забезпечення функціонування системи економічної безпеки суб'єктів господарювання як об'єкт наукових досліджень. *Управління проектами та розвиток виробництва* : зб. наук. пр. Луганськ : СНУ ім. В. Даля, 2011. № 1 (37). С. 142–150.

90. Гоголь Т. А. Обліково-аналітичне забезпечення управління підприємств малого бізнесу: монографія. Чернігів: Видавець Лозовий В. М., 2014. 384 с.

91. Годящев М. О. Ключові властивості ділової активності підприємства. *Причорноморські економічні студії*. 2017. Випуск 13-2. С. 66-70.

92. Голов С. Ф. Управлінський облік на основі теорії обмежень *Бухгалтерський облік і аудит*. 2012. № 6. С. 40-48.

93. Голов С. Облік і звітність на основі концепцій доданої вартості. *Бухгалтерський облік і аудит*. 2015. № 8-9. С. 2-13.

94. Головіна Д.В., Куріленко В. В. Транспарентність управлінської звітності як основа прийняття ефективних рішень. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2018. № 7-8. С. 15-21.

95. Головне управління статистики у Харківській області. Статистична інформація. URL: <http://kh.ukrstat.gov.ua/>

96. Головчанська М.А. Рівень інвестиційної активності підприємств житлово-комунального господарства України: сучасний стан та перспективи росту. *Вісник ОНУ ім. І.І. Мечникова*. 2013. Т. 18. Вип. 1/1. С. 63-66.

97. Голячук Н. Обліково-аналітичне забезпечення як важлива складова управління підприємством. *Економічний аналіз* : зб. наук. праць / редкол. : С. І. Шкарабан (голов. ред.) та ін. Тернопіль, 2010. Вип. 6, Ч. 3. С. 408–410.

98. Горошанська О. О., Кащена Н. Б. Комплексна оцінка ефективності витрат операційної діяльності підприємств торгівлі. *Бізнес Інформ*. 2016. № 11. С. 162–166.

99. Горошанська О. О., Носач Н. М. Аналітичне забезпечення управління реалізацією товарів. *Економіка і фінанси*. 2016. №. 11. С. 4-13.

100. Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. № 436-IV (зі змінами і доповненнями). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text>

101. Грабовська С. Л., Чолій С. М. Соціальна активність в процесі соціалізації особистості. *Проблеми загальної та педагогічної психології* : зб. наук. пр. Ін-ту психології ім. Г. С. Костюка АПН України / за ред. С. Д. Максименка. К., 2010. Т. XII, Ч. 1. С. 171–181.

102. Григорук П. М., Ткаченко І.С. Методи побудови інтегрального показника. *Бізнес Інформ*. 2012. № 4. С. 34-38.

103. Григорук П. М., Хрущ Н.А. Інтегральне оцінювання рівня та динаміки інноваційного потенціалу регіону. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2016. № 3. С. 109-129.

104. Гринько Т. В. Сутність, складові та особливості категорії «Інноваційна активність підприємства». *Інвестиції: практика та досвід*. 2010. № 8. С. 30-32.

105. Грицишен Д. О. Обліково-аналітичне забезпечення управління економіко-екологічною безпекою підприємств : монографія. Житомир : ЖДТУ, 2015. 450 с.

106. Грішнова О.А. Економіка праці та соціально-трудова відносини: підручник. Київ: Знання, 2004. 535 с.

107. Гросул В.А., Круглова О.А., Рачкован О.Д. Комплексне оцінювання адаптаційного потенціалу в системі адаптивного управління підприємств торгівлі. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2017. № 1. С. 213-222. DOI: 10.21272/mmi.2017.1-19.

108. Гудзинський О. Д., Кірейцев Г. Г., Пахомова Т. М. Теоретичні аспекти формування обліково-аналітичного механізму менеджменту. *Облік і фінанси АПК*. 2008. № 3. С. 89–93.

109. Гук Р. В. Трудова активність персоналу як складова трудового потенціалу, її сутність та показники. *Соціально-трудова сфера: сучасний стан, проблеми та стратегічні напрями розвитку*: зб. тез доп. учасників міжнар. наук.-практ. Інтернет-конф., м. Київ, 14–16 листопада 2017 р. Київ : КНЕУ, 2017. С. 283–285.

110. Гуменюк О. О. Функціонування аналітичного забезпечення діяльності підприємства. *Сталий розвиток економіки*. 2015. № 3. С. 212-216.

111. Гуменюк О.О. Удосконалення бухгалтерської фінансової звітності відповідно до потреб економічного аналізу. *Інноваційна економіка*. 2011. № 4. С. 113-115.

112. Давидссон П. Исследуя предпринимательство / пер. с англ. под науч. ред. А.Ю. Чепуренко, О.И. Образцовой. М.: ИД ВШЭ, 2014. С. 80.

113. Дайле А. Практика контроллинга / пер. с нем. под ред. и с предисл. М. Л. Лукашевича, Е. Н. Тихоненковой. М. : Финансы и статистика, 2003. 711 с.

114. Джунь А. На шляху до цифрового суспільства: як Україні не втратити час. URL: <http://cpis.org.ua/na-shlyahu-do-czifrovogo-suspilstva-yak-ukra%D1%97ni-ne-vtratiti-chas/>

115. Дзахоева С. Л. Особенности деловой активности предприятия. *Молодой ученый*. 2015. № 4 (84). С. 357-359. URL: <https://moluch.ru/archive/84/15644/>.

116. Директива 2013/34/ЕС «Про щорічну фінансову звітність, консолідовану фінансову звітність та пов'язаних з ними звітів певних типів компаній» від 26.06.2013 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/>

117. Дисциплінарна матриця управлінської звітності: монографія / Сопко В.В., М.М. Бенько, О.М. Гончаренко та ін.; за заг. ред. В.В. Сопко. Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2016. 456 с

118. Ділові очікування підприємств України. II квартал 2021 р. URL: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/BOS_2021-Q2.pdf?v=4

119. Діяльність підприємств. Статистична інформація. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

120. Доскаліева Б. Б. Деловая активность и ее роль в развитии потребительской кооперации : автореф. дис... канд. экон. наук : 08.00.05 / Новосибирск, 2000. 16 с.

121. Дроздова О. Г. Особливості формування облікової політики на підприємствах комісійної торгівлі. *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право*. 2014. № 1. (72). С. 120-127.

122. Друкер П. Менеджмент. Адаптація к реаліям потребителя. URL: <http://westudents.com.ua/.../44160-adaptatsiya-k-reali>

123. Дубняк К.А. Інформаційний простір: структура та функціональні параметри. *Держава і регіони. Серія: соціальні комунікації*. 2015. № 4 (24). С. 56-61.

124. Евстигнеева И. О. Методика анализа деловой активности организации. *Молодой ученый*. 2015. № 10.2 (90.2). С. 114-117. URL: <https://moluch.ru/archive/90/19084/>.

125. Економіка зростатиме у 2021 році і повністю надолужить втрати від корона кризи у 2022 році – Інфляційний звіт НБУ. URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/ekonomika-zrostatime-u-2021-rotsi-i-povnistyu-nadolujit-vtrati-vid-koronakrizi-u-2022-rotsi--inflyatsiyniy-zvit-nbu>

126. Економіка труда. Трудова активність: поняття і показники. URL: <https://studfile.net/preview/7437170/page:12/>

127. Економічна діяльність підприємств. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/sze.htm

128. Економічна діяльність суспільства: поняття та результати. URL: https://osvita.ua/vnz/reports/econom_theory/21636/

129. Економічна діяльність. Сутність та види економічної діяльності. URL: <https://works.doklad.ru/view/I1DvpBB3rhk.html>

130. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 1. / Редкол.: С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. К.: Видавничий центр «Академія», 2000. 864 с.

131. Економічна теорія: навч. посіб. для студентів, які здобувають ступінь вищої освіти бакалавра та магістра галузі знань 08 «Право». К.: «Центр учбової літератури», 2015. 224 с.

132. Економічний аналіз : навч. посіб. / За ред. Ф. Ф. Бутинця. Житомир : Рута, 2003. 680 с.

133. Євдокимов В. В. Моделювання системи бухгалтерського обліку: теорія і практика застосування : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. ек. наук : 08.06.04 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит». Київ, 2005. 21 с.

134. Єлісеєнко О.В., Скобелєва Г.С. Інвестиційна активність в Україні в умовах економічної інтеграції. *Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу*. 2013. № 4 (24). С. 16-21.

135. Житний П. Є. Облікова політика в умовах розвитку фінансово-промислових систем: методологія та організація : монографія. Луганськ, СНУ ім. В. Даля, 2007. 352 с.

136. Жук В. М. Бухгалтерський інжиніринг. *Зростання ролі бухгалтерського обліку в сучасній економіці*: збірник тез та доповідей I Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції. К.: ТОВ «Всеукраїнський інститут права і оцінки», 2013. С. 51-54.

137. Жук В. М. Парадигма бухгалтерського обліку економіки гармонійного розвитку. *Економічні науки. Серія: «Облік і фінанси»*. ЛНТУ. 2009. Вип. 6(24). С. 148-159.

138. Журавльова І. В. Бізнес-моделювання стратегічного управління інтелектуальним капіталом підприємства. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2009. № 28. С. 142-145.

139. Завгородній В.П., Сопко В.В. Організація бухгалтерського обліку, економічного контролю та аналізу. Київ : КНЕУ, 2000. 258 с.

140. Загальна психологія. Активність і діяльність. Поняття про діяльність, її функції. URL: <https://pidruchniki.com/18860313/psihologiya/diyalnist>.

141. Загальні вимоги до фінансової звітності. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 від 07.02.2013 № 73 із змінами і доповненнями. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13#Text>

142. Загородній А. Г. Консолідація обліково-аналітичної інформації. *Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку* : зб. наук. праць / відп. ред. О. Є. Кузьмін. Львів : Львівська політехніка, 2012. С. 92–99.

143. Загородній А. Г., Вознюк. Г. Л. Фінансово-економічний словник. К. : Знання, 2007. 1072 с.

144. Зайняте населення за видами економічної діяльності у 2012-2020 роках. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

145. Заїка Ю. А. Фактори впливу на економічну поведінку промислового підприємства. *Вісник Приазовського державного технічного університету. Серія : Економічні науки*. 2016. Вип. 31(2). С. 112-117.

146. Заїкіна О.О. Роль показників ділової активності в оцінці управління підприємством. *Харчова промисловість*. 2008. №7. С.144-148.

147. Замятіна Н. В. Місце контролінгу в системі управління сучасним підприємством. *Економіка та суспільство*. 2016. № 7. С. 324–328.

148. Зарецька Л.М. Інформаційна інфраструктура мережних торговельних підприємств. *Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг*. Харків: ХДУХТ, 2011. Вип. 2 (14). С. 258-265.

149. Зенькіна И.В. Учетно-аналитическое обеспечение стратегического управления коммерческой организацией. *Аудит и финансовый анализ*. 2009. № 2. С. 1–3

150. Зеркалов Д. В. Екологічна безпека та охорона довкілля : монографія. Київ : Наука, 2012. 514 с.

151. Зобов'язання. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 11 від 31.01.2000 № 20 із змінами і доповненнями. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0085-00#Text>

152. Зоріна О. А. Місце контролінгу в системі управління підприємством. *Науковий вісник Національного університету ДПС України (економіка, право)*. 2010. № 2(49). С. 59–66.

153. Ильин В. «Философия экономики» vs «философия хозяйства»: тождество или различие? *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка*. 2011. Вип. 131. С. 25–28.

154. Івата В. В. Контролінг у системі управління підприємством. *Проблеми системного підходу в економіці*. 2009. № 3. URL:

http://www.nbuuv.gov.ua/e-journals/PSPE/2009_3/Ivata_309.htm

155. Івахненко В. М. Курс економічного аналізу : навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. Київ : КНЕУ, 2000. 263 с.

156. Ізмайлов Я. О. Розвиток методології економічного аналізу господарської діяльності підприємств у постіндустріальній економіці. *Проблеми економіки*. 2016. № 3. С. 165-174.

157. Індекс прозорості компаній України 2019. URL: https://csr-ukraine.org/wp-content/uploads/2020/11/Transp_index_2019_ua_full_web-2.pdf

158. Інструкція про облік роздрібного товарообороту і товарних запасів: Наказ Міністерства статистики України від 28.12.96 № 389. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0013-97#Text>

159. Інфляційний звіт Національного банку України, жовтень 2020 р. URL: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/IR_2020_Q4.pdf?v=4.

160. Інфляційний звіт Національного банку України, січень 2021 року. URL: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/IR_2021_Q1.pdf?v=4.

161. Калабухова С. В. Елементи методу бухгалтерського аналізу в інформаційній економіці. *Економічний аналіз*. 2015. Т. 19. № 1. С. 6–12.

162. Калетнік Г., Козловський С., Козловський В. Стійкість економіки як фактор безпеки та розвитку держави. *Економіка України*. 2012. № 7. С. 16-25

163. Калініна Л. Науковий дискурс сучасних методологій організаційного механізму управління в сфері освіти. *Рідна школа*. 2017. № 1-2. С. 8-17.

164. Кальницкая И.В. Интегрированная учетно-аналитическая система для целей управления организацией. *Международный бухгалтерский учет*. 2014. Вып. 22 (316). С. 2-13.

165. Камінська Т. Г. Обліково-аналітичне забезпечення фінансового менеджменту в сільськогосподарських підприємствах: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.06.04 / Нац. аграр. ун-т. Київ, 2006. 20 с.

166. Капаруліна І.М. Розвиток підприємства: концепція і технологія дослідження : монографія. Київ : ЦУЛ, 2015. 432 с.

167. Карачина Н. П. Економічна поведінка машинобудівних підприємств: теорія, методологія, практика управління : монографія. Вінниця : Книга-Вега, 2010. 416 с.

168. Карачина Н. П. Удосконалення процесу формування економічної поведінки підприємств. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. 2009. № 640. С. 285–290.

169. Карпиков О. В. Управление деловой активностью предприятий как фактор стабилизации и подъема промышленного производства : дис... канд. экон. наук : 08.00.05 / Орел, 1998. 177 с.

170. Карпенко О.В., Лебедев О.М. Моделювання як елемент методичного інструментарію управлінського обліку URL: <https://dspace.puet.edu.ua>.

171. Касич А. О., Циган Р. М., Карбан О. І. Науково-методичні основи обліково-аналітичного забезпечення управління прибутком підприємства. *Проблеми економіки*. 2013. № 1. С. 191–196.

172. Катькало В.С. Эволюция теории стратегического управления. СПб.: Издательский дом Санкт-Петербургского государственного университета, 2008. 548 с.

173. Кащена Н. Б. Аналіз економічної активності як системна оцінка ефективності використання фінансових ресурсів державного підприємства. *Становлення та розвиток державних фінансів України* : збірник матеріалів круглого столу, м. Харків, 16 квітня 2019 р. Харків : ХТЕІ КНТЕУ, 2019. С. 28–31.

174. Кащена Н. Б. Аналітичне забезпечення управління економічною активністю підприємств торгівлі. *Теорія та практика управління розвитком економіки* : матеріали Міжнар. наук.-практ. конф., м. Київ, 10 жовтня 2019 р. Київ : ТОВ «ВІПО», 2019. С. 39–43.

175. Кащена Н.Б., Лисак Г.Г., Бойко А.О. Статистичний моніторинг фінансового стану підприємства як інформаційна система підтримки прийняття рішень з його стабілізації. *Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг*. 2009. Вип. 1(9). С. 123-131.

176. Кащена Н. Б. Вектори діджиталізації управління економічною активністю підприємств ритейлу. *Інноваційний вимір змін в обліково-аналітичному забезпеченні бізнесу: теорія, методологія, інформаційні технології* : матеріали II Міжнар. наук.-практ. Інтернет-конф., м. Харків, 19 березня 2020 р. Харків : ХДУХТ, 2020. С.133–135.

177. Кащена Н. Б. Діагностика економічної активності торговельного підприємства. *Problems and achievements of modern science* : materials of the internation. scientif.-pract. conf., Cork, May 6, 2019. Cork : NGO «European Scientific Platform», 2019. Vol. 2. P. 63–66.

178. Кащена Н. Б., Горошанська О.О., Чміль Г.Л., Костинська М.В. Аналітичне забезпечення управління капіталом сільськогосподарських підприємств. *Обліково-фінансове забезпечення сталого розвитку аграрного сектору економіки України на інноваційній основі : колективна монографія.* / за заг. ред. Г.Є. Павлової та І.П. Приходька. Дніпропетровськ: Герда, 2015. С. 478-491.

179. Кащена Н. Б. Інноваційні форми реалізації товарів як фактор забезпечення економічної активності торговельних підприємств. *Інноваційні технології та інтенсифікація розвитку національного виробництва* : матеріали V Міжнар. наук.-практ. конф., м. Тернопіль, 30 травня 2019 р. Тернопіль : Крок, 2019. С. 122–124.

180. Кащена Н. Б. Інформаційне забезпечення управління економічною активністю підприємств торгівлі. *Актуальні питання економіки, фінансів, обліку, менеджменту та права: теорія і практика* : збірник тез доповідей Міжнар. наук.-практ. конф., м. Полтава, 2 серпня 2019 р. Полтава : ЦФЕНД, 2019. Ч.1. С. 7–8.

181. Кащена Н. Б. Ключові тренди, виклики та драйвери забезпечення економічної активності підприємств торговельної сфери. *Системне забезпечення економічної активності та сталого розвитку суб'єктів підприємницької діяльності: колективна монографія* / За заг. ред. Н. Б. Кащеної та Т. О. Ставерської. Харків : Видавець Іванченко І. С., 2020. С. 91–115.

182. Кащена Н. Б. Контролінг у системі управління економічною активністю торговельного підприємства. *Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг.* 2019. Вип. 2(30). С. 89–101.

183. Кащена Н. Б. Концепт парадигми засадничих положень формування облікової політики торговельного підприємства. *Вісник Хмельницького національного університету. Серія: економічні науки.* 2020. № 4. Т. 3. С. 73-80.

184. Кащена Н. Б. Концептуалізація управління економічною активністю підприємств торгівлі. *Фінансові механізми сталого розвитку України* : матеріали II Міжнар. наук.-практ. конф., м. Харків, 18 жовтня 2019 р. Харків : ХДУХТ, 2019. С. 216–217.

185. Кащена Н. Б. Концепція адаптивного управління економічною активністю підприємств торгівлі. *Держава та регіони. Серія «Економіка та підприємництво».* 2019. Вип. 4 (109). С. 99–103.

186. Кащена Н. Б. Методологічна платформа діагностики економічної активності підприємств торгівлі. *Науковий погляд: економіка та управління*. 2021. № 3(73). С. 22–27.

187. Кащена Н. Б. Механізм управління економічною активністю підприємств торгівлі. *Вчені записки Таврійського національного університету імені В.І. Вернадського. Серія: Економіка і управління*. 2020. Том 31 (70). № 3. С. 163–169.

188. Кащена Н.Б., Носач Н.М. Облік реалізації товарів в підприємствах торгівлі. *Економіка та суспільство*. 2016. № 17. URL: <http://www.economyandsociety.in.ua/>.

189. Кащена Н. Б. Моніторинг економічної активності підприємств торгівлі. *Сучасні реалії фінансово-економічного розвитку регіонів, галузей, підприємств, бізнесу : монографія*. Том 1 / за ред. Л. М. Савчук, Л. М. Бандоріної. Дніпро : Пороги, 2020. С. 82–92.

190. Кащена Н. Б. Організаційно-методичні засади діагностики економічної активності підприємств торгівлі в умовах невизначеності. *Теорія, методологія і практика господарсько-фінансової діяльності підприємств : колективна монографія / Кол. авторів*. Полтава: ПП «Астрая», 2019. С. 221–227.

191. Кащена Н. Б. Організація аналізу в системі управління економічною активністю підприємств торгівлі. *Імплементация інновацій обліково-аналітичного забезпечення сталого розвитку сучасного бізнесу : тези II Міжнар. наук.-практ. Інтернет-конф., м. Харків, 18 квітня 2019 р.* Харків : ХДУХТ, 2019. С. 50–51.

192. Кащена Н. Б., Цуканова О.В., Горошанська О.О. Удосконалення методики факторного аналізу рентабельності оборотних активів підприємств торгівлі. *Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг*. 2010. Вип. 1(11). С. 42-49.

193. Кащена Н. Б. Оцінювання ресурсного потенціалу в системі управління економічною активністю підприємств торгівлі. *Управління ресурсним потенціалом господарюючих суб'єктів в умовах глобальних економічних трансформацій : матеріали наук.-практ. Інтернет-конф. з міжнар. уч., м. Харків–Пшеворськ, 19 червня 2019 р.* Przeworsk : WSSG, 2019. С. 76–78.

194. Кащена Н. Б. Системи забезпечення управління економічною активністю підприємств торгівлі. *Розвиток харчових виробництв, ресторанного та готельного господарств і торгівлі : проблеми, перспективи, ефективність : тези Міжнар. наук.-практ.*

конф., м. Харків, 15 травня 2019 р. Харків : ХДУХТ, 2019. Ч. 2. С. 27–28.

195. Кащена Н. Б. Стимулювання економічної активності підприємств торгівлі. *Механізми забезпечення сталого розвитку економіки* : проблеми, перспективи, міжнародний досвід : матеріали I Міжнар. наук.-практ. конф., м. Харків, 23 квітня 2020 р. Харків : ХДУХТ, 2020. С. 115–117.

196. Кащена Н. Б. Стратегічне планування економічної активності підприємств торгівлі. *Problèmes et perspectives d'introduction de la recherche scientifique innovante* : matériel de la conf. scientif. et prat. Internation., Bruxelles, 29 November 2019. Bruxelles : Plateforme scientifique européenne, 2019. Vol. 2. P. 124–127.

197. Кащена Н. Б. Стратегічні пріоритети управління економічною активністю підприємств торгівлі в умовах світової інтеграції. *Актуальні проблеми розвитку ресторанного, готельного та туристичного бізнесу в умовах світової інтеграції: досягнення та перспективи* : тези доповідей II Міжнар. наук.-практ. конф., м. Харків, 19-20 вересня 2019 р. Харків : ХДУХТ, 2019. С. 203–205.

198. Кащена Н. Б. та ін. Ділова активність підприємства: сутність та методика аналізу : монографія. Харків : Вид-во Іванченка І. С., 2016. 196 с.

199. Кащена Н. Б. Формування інноваційної стратегії управління економічною активністю підприємства торгівлі. *Підприємництво та інновації*. 2020. Вип. 11. Ч.2. С. 37–43.

200. Кащена Н. Б. Экономическая активность предприятий торговли как предпосылка устойчивого развития отрасли. *Информационное общество: проблемы правовых, экономических и социально-гуманитарных наук* : материалы V междунар. науч.-практ. конф., г. Могилев, 16 мая 2019 р. Минск : «БІП–Институт правоведения», 2019. Ч. 2. С. 37–38.

201. Кащена Н. Б., Гаркуша Н. М., Сідорова Т. О., Лисак Г. Г. Аналіз господарської діяльності підприємства : навч. посіб. Харків : ХДУХТ, 2014. 536 с.

202. Кащена Н. Б., Горошанська О. О. Інформаційно-аналітичне забезпечення управління оборотними активами підприємства. *Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг*. 2015. Вип. 2 (22). С. 27–39.

203. Кащена Н. Б., Горошанська О. О., Гуменюк В. Я., Козоріз М. А. Науково-практичні аспекти оцінювання рівня економічної

активності підприємств харчової промисловості. *Наукові записки Львівського університету бізнесу та права. Серія Економічна. Серія юридична.* 2019. Т. 22. С. 62–66.

204. Кащена Н. Б., Горошанська О. О., Жилиякова О. В., Гаркуша Н. М. Технологія оцінювання рівня економічної активності підприємства. Свідоцтво про реєстрацію авторського права на твір № 102267 від 02.02.2021 р. 5 с.

205. Кащена Н. Б., Давидова О.Ю., Чебанова Н. В., Чміль Г. Л., Проценко В. Л. Оцінювання економічної активності підприємств як інструмент забезпечення їх сталого розвитку. *Транспортна інфраструктура, індустриальні центри та корпоративна логістика : матеріали П'ятнадцятої наук.-практ. Міжнар. конф., м. Харків, 6-8 червня 2019 р.* Харків : УкрДУЗТ, 2019. Ч. 2. С. 211–213.

206. Кащена Н. Б., Чміль Г.Л., Костинська М.В. Організаційно-інформаційна модель аналізу оборотних активів в контексті забезпечення стійкого розвитку підприємства. *Series of monographs Faculty of Architecture, Civil Engineering and Applied Arts Katowice School of Technology. Monograph 5. Information aspects of socio-economic systems' development: monograph 5.* Katowica : Wydawnictwo Wyższej Szkoły Technicznej w ch, 2016. P. 366-374.

207. Кащена Н. Б., Порсюрова І. П. Обліково-аналітичне забезпечення управління операціями з цінними паперами. *Економіка і Фінанси.* 2016. № 11. С. 23–32.

208. Кащена Н. Б., Цуканова О.В., Гаркуша Н. М. Методика економічного аналізу: сутність та елементи. Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. 2014. Вип. 1. С. 40-51.

209. Кащена Н. Б., Чміль Г. Л. Економічна природа та зміст категорії «капітал». *Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг.* Вип. 2(14). Харків : ХДУХТ, 2011. С. 144-152.

210. Кащена Н. Б., Чміль Г. Л. Концептуальні основи оцінки вартості капіталу підприємств роздрібною торгівлі. *Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг.* 2012. Вип. 2(16). С. 38–45.

211. Кащена Н. Б., Чміль Г. Л. Обліково-аналітичне забезпечення управління капіталом підприємства. *Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг.* 2012. Вип. 1(15). С. 179–185.

212. Кащена Н. Б., Чміль Г. Л. Удосконалення обліку капіталу підприємства в інтегрованій інформаційно-аналітичній системі управління. *Інститут бухгалтерського обліку, контроль та аналіз в умовах глобалізації*. 2015. Вип. 4. С. 87–96.

213. Кащена Н. Б. Інноваційні стратегії управління економічною активністю підприємств торгівлі. *Інноваційні стратегії та моделі економічних трансформацій в умовах євроінтеграційних викликів* : матеріали Міжнар. наук.-практ. Internet-конф., м. Харків – Ужгород – Софія – Пшеворськ, 15 травня 2020 р. Софія : Издательство на ВУЗФ «Св. Григорий Богослов», 2020. С. 148–150.

214. Кащена Н. Б. Методичний інструментарій оцінки рівня економічної активності підприємств торгівлі. *Облік, аналіз, аудит та оподаткування: сучасна парадигма в умовах сталого розвитку* : збірник матеріалів. VI Міжнар. наук.-практ. конф., присв. 20-й річниці створення кафедри аудиту, м. Київ, 10 грудня 2020 р. Київ : ДВНЗ КНЕУ, 2020. С. 550–551.

215. Кащена Н. Б. Механізм управління економічною активністю підприємств ритейлу. *Актуальні проблеми економіки, обліку, фінансів і права* : збірник тез доповідей Міжнар. наук.-практ. конф., м. Полтава, 7 травня 2020 р. Полтава : ЦФЕНД, 2020. Ч. 1. С. 57–59.

216. Кащена Н. Б. Обліково-аналітичне забезпечення управління економічною активністю підприємств торгівлі: теорія, методологія, практика. Харків: Видавництво Іванченка І.С., 2021. 367 с.

217. Кащена Н. Б. Управління економічною активністю підприємств торгівлі в умовах цифрової трансформації економіки. *Актуальні проблеми економіки, фінансів, менеджменту та права* : збірник тез доповідей Міжнар. наук.-практ. конф. м. Полтава, 26 листопада 2020 р. Полтава : ЦФЕНД, 2020. С. 53–56.

218. Кащена Н. Б., Порсюрова І.П. Операції підприємства з цінними паперами: організаційно-методичні аспекти обліку, аналізу і аудиту : монографія. Харків : Видавництво Іванченка І.С., 2021. 355 с.

219. Кащена Н.Б. Моделювання процесу стратегічного управління економічною активністю торговельного підприємства. *Інфраструктура ринку*. 2019. Вип. 34. С. 125-134. DOI: <https://doi.org/10.32843/infrastruct34-18>

220. Кащена Н.Б. Теоретичні аспекти економічної активності підприємств торгівлі. *Вісник Одеського національного університету*

імені І.І. Мечникова. Серія : Економіка. 2018. Т. 23. Вип. 7(72). С. 115–121.

221. Кащена Н.Б. Формування стратегічних орієнтирів забезпечення економічної стійкості підприємства в умовах невизначеності. *Фінансові механізми антикризового управління: сучасні реалії та стратегічні орієнтири: колективна монографія*. Харків : Видавець Іванченко І. С., 2018. 281 с.

222. Кащена Н.Б., Ставерська Т.О. Концептуалізація фінансової діагностики в системі управління фінансово-економічною безпекою підприємства. *Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг*. 2018. Вип. 2 (28). С. 52-64.

223. Кащена Н. Б. Аналітична компонента системи управління економічною активністю підприємства торгівлі. *Сучасний стан та перспективи розвитку обліку, аудиту, оподаткування та аналізу в умовах міжнародної інтеграції* : збірник тез доповідей ІХ Всеукр. наук.-практ. Інтернет–конф., м. Херсон, 17–18 листопада 2020 р. Херсон : ПП Вишемирський В.С., 2020. С. 187–189.

224. Кибанов А. Я. Управление персоналом организации : учебник. М.: ИНФРА-М, 2000. 512 с.

225. Кинякин С. Н. Производственная активность как составляющая деловой активности компании. URL: <file:///C:/Users/Business%20Woman/Downloads/proizvodstvennaya-aktivnost-kak-sostavlyayuschaya-delovoy-aktivnosti-kompanii.pdf>.

226. Кирилов И. Н. Теоретические аспекты развития системы учетно-аналитического обеспечения управленческих решений на предприятии. *Вестник Адыгейского гос. ун-та*. Майкоп, 2012. № 2. С. 124–135.

227. Кіляр О. Р., Марущак Л. І. Сутність облікової політики та її рівні. *Інновації: аспекти управління, виробництва, сфери обслуговування*: Матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції, 28 березня 2019 р. Т. : ПП Паляниця В.А., 2019. С. 40–41.

228. Кількість вакансій за видами економічної діяльності у 2019 р. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

229. Класифікація видів економічної діяльності (КВЕД) ДК 009:2010. Національний класифікатор України. URL: <https://regisral.kiev.ua/kved>

230. Кляп М. П., Шандор Ф. Ф. Сучасні різновиди туризму. К.: Знання, 2011. 334 с.

231. Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры. М. : Финансы и статистика, 2003. 560 с.
232. Ковалев В.В., Волкова О. Н. Анализ хозяйственной деятельности предприятия : учебник. М. : Проспект, 2004. 424 с.
233. Коваленко Л. О., Ремньова І. М. Фінансовий менеджмент: навч. посіб. 3-тє вид., випр. і доп. К. : Знання, 2008. 483 с.
234. Коваленко Ю. О. Забезпечення інформаційної безпеки на підприємстві. *Економіка промисловості*. 2010. № 3. С. 123–129.
235. Коваль Л. В. Облікова політика в управлінні підприємством. *Ефективна економіка*. 2019. № 5. URL: http://www.economy.nauka.com.ua/pdf/5_2019/44.pdf
236. Ковальчук Т.М., Вергун А.І. Система принципів організації економічного аналізу. *Вчені записки ТНУ імені В.І. Вернадського. Серія: Економіка і управління*. 2020.Т. 31(70). № 5. С. 92-98.
237. Ковда Н. І. Фінансова активність підприємства. URL: <http://www.kpi.kharkov.ua/archive/conferences.pdf>.
238. Ковтун Н. М. Деструктивність як складова соціальної активності індивіда і суспільства. *Вісник Житомирського державного університету*. 2012. № 63. С. 31–35.
239. Кондакова Н. М. Учетная политика в условиях гармонизации и стандартизации бухгалтерского учета. *Вісник ЖДТУ*. 2003. №3 (25). С. 94–101.
240. Кондраков Н. П. Бухгалтерский учет. М. : ИНФРА-М, 1996. 560 с.
241. Контролінг як технологія управління фінансовими та нефінансовими структурами : монографія. / О. М. Колодізев, І. М. Чмутова, К. М. Азізова та ін. Х. : Вид. ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2014. 348 с.
242. Концепція Національної стратегії соціальної відповідальності бізнесу в Україні. URL: http://svb.ua/sites/default/files/201108_konceptsiya_nacionalnoyi_strategiyi_svb.pdf
243. Концепція реалізації державної політики у сфері сприяння розвитку соціально-відповідального бізнесу в Україні на період до 2030 року. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/66-2020-%D1%80#Text>
244. Концепція. Енциклопедія Сучасної України. URL: http://esu.com.ua/search_articles.php?id=3256

245. Королев И. В. Трудовая активность современной российской молодёжи: социологический анализ: автореф. дис. ... канд. социол. наук: 22.00.04 / Рос. гос. соц. ун-т. М., 2009. 22 с.

246. Король С. Я. Управлінська звітність: сутність і алгоритм формування. *Бізнес Інформ*. 2014. №7. С. 325–331

247. Корягін М. В., Куцик П. О. Проблеми та перспективи розвитку бухгалтерської звітності : монографія. Львів : ЛКА, 2016. 276 с.

248. Костирко Р. О. Комплексний підхід до стратегічного аналізу потенціалу фінансово-економічної стійкості господарюючого суб'єкта. *Вісник Національного університету «Львівська Політехніка». Серія: Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку*. 2007. № 578. С. 141 -145.

249. Котенок Г.М. Виявлення переваг та недоліків методів оцінки фінансового стану підприємства. *Науково-технічний збірник*. 2008. № 23. С. 208.

250. Кравченко О. А. Учетно-аналитическое обеспечение управления основными средствами сельскохозяйственных организаций: автореф. дис. ... канд. эк. наук.: 08.00.12. / Сев.-Кавказ. гос. техн. ун-т. Ставрополь, 2011. 22 с.

251. Крамин Т. В. Развитие методики управления инвестиционной привлекательностью регионов. *Вестник Астраханского государственного технического университета*. 2012. № 1. С. 41-47.

252. Кривов'язюк І.В., Кость Я.О. Діагностика фінансово-господарської діяльності промислового підприємства : монографія / під наук. ред. Брюховецької Н. Ю. НАН України. Інститут економіки промисловості, Луцький НТУ. Донецьк-Луцьк : ЛНТУ, 2012. 200 с.

253. Кримська Л. О., Шевченко О. О. Управління підприємством на основі теорії обмежень. *Бізнес Інформ*. 2012. № 12. С. 198-201.

254. Крутова А. С., Тарасова Т. О., Кащена Н. Б. Проекти державно-приватного партнерства: реалізація та аналіз ефективності. *Економічний простір*. Дніпро : ПДАБА. 2019. № 141. С. 158-171.

255. Крутских Д. Б. Сущность инвестиционной активности региона. *Вестник Воронежского государственного университета*. 2011. № 1. С. 72-76.

256. Кубік В. Д. Побудова ефективної моделі облікової політики підприємства - запорука ефективного управління і стратегічного розвитку. URL: <http://surl.li/ageqtm>

257. Кудрявцева Е. И. Оценка управленческой активности персонала. URL: <https://www.hse.ru/data/2016/05/27/1132345150/.pdf>.

258. Кузнецова И. М. Анализ рыночной активности промышленного предприятия. Краснодар: Экоинвест, 2006. 151 с.

259. Кузнецова С.А. Інтегрована управлінська звітність: глобальні виклики та локальні рішення в епоху ноосфери. *Економічний нобелівський вісник*. 2014. № 1(7). С. 270–279.

260. Кулик В. А. Облікова політика підприємства: набутий досвід та перспективи розвитку : монографія. Полтава: РВВ ПУЕТ, 2014. 373 с.

261. Кулиняк І. Я. Теоретичні аспекти трактування поняття «економічна активність підприємства». *Вісник Київського національного університету технологій та дизайну. Серія : Економічні науки*. 2017. № 4. С. 69-79.

262. Куриленко Т. П. Теоретичні аспекти визначення ділової активності. *Науковий вісник Академії муніципального управління* : збірник наукових праць. Вип. 6. Київ : АМУ, 2009. 320 с.

263. Кутер М. И. Теория бухгалтерского учета. 2-е изд., перераб. и доп. М. : Финансы и статистика, 2002. 640 с.

264. Куценко А.В. Організаційно-економічний механізм управління ефективністю діяльності підприємств споживчої кооперації України: монографія. Полтава: РВВ ПУСКУ, 2008. 205 с.

265. Куцик П. О. Сучасне трактування, склад і особливості формування управлінської звітності підприємства. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку*. 2014. № 797. С. 248-254.

266. Куцик П.О., Гергега О.В. Організаційно-економічний механізм управління ефективною діяльністю підприємств торгівлі: теоретичний аспект. *Держава та регіони*. 2018. № 3 (102). С. 99-104.

267. Лазаришина І. Д. Економічний аналіз в Україні: історія, методологія, практика : монографія. Рівне : НУВГП, 2005. 369 с.

268. Ланговой В.О. Диференціація принципів реалізації сталого розвитку в соціальних концепціях корпоративних кластерів України. *Ефективна економіка*. 2014. № 10. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=3464>

269. Лаптев В. В. Теоретические проблемы хозяйственного права. М.: Наука, 1975. 412 с.

270. Лаханова Н. О. Облікова політика як інструмент управління економічною безпекою компанії. URL: <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/2467/1/.pdf>

271. Лахтіонова Л. А., Кириченко Н. О. Функції економічного аналізу на макрорівні. *Фінанси, облік і аудит*. 2008. № 11. С. 245–250.

272. Лахтіонова Л. А. Фінансовий аналіз суб'єктів господарювання : монографія. Київ : КНЕУ, 2001. 388 с.

273. Левченко Т. П., Епанешникова О.В. Оценка инвестиционной активности индустрии гостеприимства. *Вестник СГУТиКД*. 2012. № 1 (19). С. 54-60.

274. Лень В. С. Обліково-аналітичне забезпечення: визначення поняття. *Бухгалтерський облік, оподаткування, аналіз і аудит: сучасний стан, проблеми та перспективи розвитку*: матеріали І Міжнарод. наук.-практ. конф., м. Чернігів, 11 грудня 2015 р. Чернігів, 2015. 248 с.

275. Леоненко Е. А. Управление деловой активностью предприятия (на примере фармацевтического предприятия ОАО «Биохимик») : дис... канд. экон. наук : 08.00.05 / Саранск, 2006. 216 с.

276. Леонтьев А. Н. Деятельность. Сознание. Личность : учебное пособие. 2-е изд., Москва : Смысл : Академия, 2005. 345 с.

277. Лизанець А. Г., Пугачевська К. Й., Човрі Д. В. Управління трудовою активністю персоналу підприємства. *Інфраструктура ринку*. Одеса, 2019. Випуск 36. С. 193-198.

278. Лібанова Е. М. Ринок праці: навч. посібник. К.: ЦНЛ, 2003. 224 с.

279. Ловінська Л. Г. Облікова політика – інструмент організації бухгалтерського обліку. *Наукові праці НДФІ*. 2005. №4 (33). С. 195–205.

280. Ложачевська О. М., Гречан П. Ю. Інноваційна активність підприємства: аналіз існуючих підходів і методів оцінки. *Економіка та держава*. 2020. № 8. С. 53-55.

281. Локтіонова Є. За позитивного сценарію кризи торгівля може скоротитися на 40%, за негативного на всі 70%. URL: <https://nv.ua/ukr/biz/consmarket/koronavirus-i-riteyl-torgivlya-mozhe-skorotitsiya-do-70-novini-ukrajini-50077465.html>

282. Лопатников Л.И. Экономико-математический словарь: Словарь современной экономической науки. Москва: Дело, 2003. URL: https://economic_mathematics.academic.ru

283. Лосіцька Т.І., Беляєва Н.С., Лагутін В.Д., Мельник Т.М. Контролінг торговельних підприємств у контексті міжнародного виміру. *Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії і практики*. 2021. № 1 (36). С.92-98.

284. Луур Х. Развитие концепции матричного моделирования поля эффективности. Интенсификация и эффективность производства. Таллинн: ТГУ, 1989. Вып. № 689. С. 18–26.

285. Луцька Н. І. Методика економічного аналізу ефективності використання об'єкту концесії підприємством-концесіонером. *Економічний простір*. 2019. № 147. С. 140-150.

286. Луцька Н. І. Теоретико-методологічна конструкція економічного аналізу формування та реалізації проектів державно-приватного партнерства. *Ефективна економіка*. 2018. № 9. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2018_9_42.

287. Лучик Г. М. Облікова політика як інструмент формування обліково-аналітичної інформації в управлінні. *Ефективна економіка*. 2015. № 12. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=4664>

288. Любимов М. О. Формування управлінської звітності підприємств (на прикладі харчової промисловості) : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності)». Одеса, 2012. 22 с.

289. Ляшенко В.І., Вишневський О.С. Цифрова модернізація економіки України як можливість проривного розвитку: монографія. НАН України, Ін-т економіки пром-сті. Київ, 2018. 252 с.

290. Майер Э. Контролинг как система мышления и управления. М. : Финансы и статистика, 1993. 425 с.

291. Макарович В. К., Сидорчук О. Г. Бухгалтерський інжиніринг в діяльності підприємства. *Науковий вісник Ужгородського університету. Серія : Економіка*. 2019. Вип. 2. С. 129-134.

292. Маляревский Ю. Д., Лучанинова А. С. Учетно-аналитическое обеспечение концепции управления расходами предприятия. *Бизнес Информ*. 2011. № 2 (2). С. 132–134.

293. Мамаева В.Ю. Трудовая активность как социально-экономическая категория. *Вестник Омского университета. Серия: Экономика*. 2004. №4. С. 60–68.

294. Маначинська Ю. А. Актуальна концепція обліково-аналітичного забезпечення управління прибутковістю. *Вісник*

Чернівецького торг.-екон. ін-ту. Сер. Економічні науки. 2013. № 4. С. 290–294.

295. Манн Р., Майер Э. Контроллинг для начинающих / пер. с нем. Ю. Т. Жукова ; под ред. и с предисл. В. Б. Ивашкевича. 2-е изд., перераб. и доп. М. : Финансы и статистика, 1995. 375 с.

296. Мануйлов Є. М. Соціальна активність молоді: до проблеми розуміння сутності. *Вісник Національної юридичної академії України ім. Ярослава Мудрого. Сер. Філософія, філософія права, політологія, соціологія.* 2010. № 3. С. 3-12.

297. Мардар Д.О. Важливість підвищення економічної активності підприємства. *Управління економічними процесами на макро- і мікрорівні: проблеми та перспективи вирішення:* матеріали Міжнар. наук.-практ. інтернет-конф. молодих вчених, м. Львів, 11–12 квітня 2014 р. Львів, 2014. С. 253-255.

298. Мармуль Л.О., Павленко Д.О. Принципи і методики формування облікової політики підприємства. *Перспективи розвитку обліку, контролю і оподаткування в умовах глобалізації:* матеріали Міжнародної науково-практичної Інтернет-конференції, м. Херсон, 24-25 травня 2018 р. Херсон: Айлант, 2018. 310 с.

299. Мартиненко А. В. Соціальна медицина. URL: https://stud.com.ua/27517/meditsina/medichna_aktivnist

300. Марченко О. І. Фінансові аспекти ділової активності підприємств. *Фінанси України.* 2007. № 5. С. 136-143.

301. Машталяр Г. П. Облікова політика в системі управління підприємством. *Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні науки.* 2013. Вип. 2. С. 297-300.

302. Мескон М., Альберт М., Федури Ф. Основы менеджмента. М. : Дело, 1992. 702 с.

303. Мельник В.М. Основы економічного аналізу: короткий теоретико-методологічний курс : навч. посіб. Київ : Кондор, 2003. 128 с.

304. Мельник О.Г., Олексів І.Б., Подольчак Н.Ю., Шуляр Р.В. Інноваційні системи економічної діагностики підприємств на засадах індикаторів. Теоретико-методологічні та методичні засади: Монографія / За наук. ред. О.Є. Кузьміна. Львів: Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2009. 212 с.

305. Мельник С. І. Принципи контролінгу в управлінні підприємством. *Управління розвитком.* 2013. № 12. С. 146–148.

306. Мельников О. Н., Шувалов В. Н. Инновационная активность как фактор повышения конкурентоспособности предприятия. URL: <http://creativeconomy>.

307. Мельниченко А. А. Теоретичні засади сучасної філософії управління. *Вісник НТУУ «КПІ». Філософія. Психологія. Педагогіка*. 2015. № 1 (43). С. 57–63.

308. Мересте У. Матричная концепция изучения экономической эффективности (на примере сравнительного анализа динамики эффективности производства европейских стран – членов СЭВ с 1970 по 1977гг. *Труды Таллинского политехнического института*. 1981. № 506. С. 15–44.

309. Меречина Ю. О. Теоретичні основи дослідження ділової активності сільськогосподарських підприємств. URL: http://194.44.242.244/Portal/Chem_Biol/Vkhnau_ekon/2012_6/25.pdf.

310. Мескон М., Альберт М., Федури Ф. Основы менеджмента. М. : Дело. 1992. 702 с.

311. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку запасів: Наказ Міністерства фінансів України від 10.01.2007 р. № 2 (зі змінами і доповненнями). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0002201-07#Text>

312. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку нематеріальних активів: Наказ Міністерства фінансів України від 16.11.2009 р. № 1327. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v1327201-09#Text>

313. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку основних засобів: Наказ Міністерства фінансів України від 30.09.2003 р. № 561. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0561201-03#Text>

314. Методичні рекомендації щодо облікової політики підприємства, затверджені наказом Міністерства фінансів України від 27.06.2013 р. № 635 (зі змінами і доповненнями). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0635201-13?lang=ru#Text>

315. Методологічні основи та пояснення до позицій. Класифікації видів економічної діяльності (КВЕД-2010). К. : Держкомстат України, 2011. 354 с.

316. Мец В.О. Економічний аналіз фінансових результатів та фінансового стану підприємства : навч. посібник. К. : КНЕУ, 1999. 132 с.

317. Мешкова Н. Л. Економічна сутність ділової активності промислового підприємства. *Економічний вісник Донбасу*. 2013. № 1 (31). С. 36–39.

318. Микитюк В. М., Паламарчук Т. М., Русак О. П. та ін. Основи економічного аналізу : навч.-метод. посібник / за ред. В. М. Микитюка. Житомир: Рута, 2018. 440 с.

319. Минцберг Г., Куинн Дж. Б., Гошал С. Стратегический процесс / пер. с англ. под ред. Ю.Н. Капнуревского. Санкт-Петербург : Питер, 2001. 688 с.

320. Мисловська І. Економічний стиль мислення як компонент життєвого світу сучасної людини. URL: http://vlp.com.ua/files/20_42.pdf

321. Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку та фінансової звітності. URL: https://services.dtkr.ua/tematic_roz/tematic_roz/51

322. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 8 «Облікові політики, зміни в облікових оцінках та помилки». URL: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929_020.

323. Мних Є. В. Економічний аналіз : підручник. Київ : ЦНЛ, 2005. 472 с.

324. Моисеева Н. К., Коньшева М. В. Управление маркетингом: теория, практика, информационные технологии : учеб. пособ. / под ред. Н. К. Моисеевой. М. : Финансы и статистика, 2002. 304 с.

325. Мочерний С. В. Економічна енциклопедія : У трьох томах. Т. 1. / Редкол.: С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. К.: Видавничий центр «Академія», 2000. 864 с.

326. Музиченко Т.О. Інвестиції та інвестиційна діяльність: понятійний апарат сталий розвиток економіки. *Міжнародний науково-виробничий журнал*. 2014. № 3 (25). С. 161-167.

327. Мустафина О.В. Теоретические аспекты учетно-аналитического обеспечения управления доходами и расходами. *Вестник ЮУрГУ. Серия «Экономика и менеджмент»*. 2020. №14(1). С. 127-139. DOI: 10.14529/em200112

328. Мясникова О. В. Статистическое изучение деловой активности предприятий (на примере розничной торговли и транспорта) : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.12 / СПб, 2007. 23 с.

329. Навольська Н.В., Блащак Б.Я. Методологічні аспекти прогнозування фінансового потенціалу підприємств. *Проблеми системного підходу в економіці*. 2019. Вип. 2(1). С.139-146.

330. Нагірська К. Є. Наукова концепція управлінської звітності: системний підхід до побудови та розвитку. *Збірник наукових праць Вінницького національного аграрного університету. Серія: Економічні науки*. №1 (56). 2012. С. 78-86.

331. Надежденко А. О. Теоретичні підходи до визначення поняття «екологічна політика». *Держава та регіони*. 2011. №1. С. 84-87.

332. Надтока Т. Б. «Золотое правило экономики» как индикатор экономической активности предприятия. *Научные труды Донецкого национального технического университета. Серия: экономическая*. 2009. Выпуск 36-1. С.80–86.

333. Назарова З. М. Финансовый менеджмент. URL: <https://be5.biz/ekonomika/f024/3.html>.

334. Назмутдинов В.Я., Яруллин И.Ф. Управленческая деятельность и менеджмент в системе образования личности. Казань: ТРИ «Школа», 2013. 360 с.

335. Нападівська Л.В. Управлінський облік: К.: Книга, 2004. 544 с.

336. Настрої бізнесу суттєво поліпшилися, практично наблизившись до рівноважного рівня – результати опитування підприємств у лютому. URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/nastroyi-biznesu-suttyevo-polipshilisya-praktichno-nablizivshis-do-rivnovajnego-rivnya--rezultati-opituvannya-pidpriyemstv-u-lyutomu>.

337. Національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку. URL: <https://buhgalter911.com/uk/normativnaya-baza/instr-plan-rah/standart-buhgalterskogo/>

338. Нестеренко О. О. Інтегрована звітність: теорія, методологія, практика : монографія. Х. : Видавець Іванченко І. С., 2018. 410 с.

339. Нестеренко О. О. Методологічні аспекти формування інтегрованої облікової політики. *Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг*. 2017. Вип. 2 (26). С. 29–44.

340. Нестеренко О. О. Удосконалення облікової політики для цілей складання інтегрованої звітності в інформаційній системі підприємства. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2018. Вип. 22. С. 972–979.

341. Ніколайчук М. В. Контролінг ризиків у системі ефективного управління. *Формування ринкової економіки*. 2010. № 24. С. 399-409.

342. Нидлз Б., Андерсон Х., Нидлз Б., Колдуэлл Д. Принципы бухгалтерского учета / пер. з англ.; под ред. Я. В. Соколова. М.: Финансы и статистика, 2003. 496 с.

343. Николаева С. А. Учетная политика организации... Система ведения учета или документ? *Бухгалтерское приложение к газете «Экономика и жизнь»*. 2000. № 50. С. 43–48.

344. Новиков А.М., Новиков Д.А. Методология. М.: СИН-ТЕГ, 2007. 668 с.

345. О бухгалтерском учете и отчетности: Закон Республики Беларусь от 18.10.1994 г. № 3321-ХІІ. URL: <http://pravo.by/main.aspx?guid=3871&p0=V19403321&p2={NRPA}>.

346. О бухгалтерском учете и финансовой отчетности. Закон Республики Таджикистан от 02.03.2011 г. № 350. URL: http://www.mmk.tj/ru/library/o_buhgalterskom_uchete_i_finansovoi_otchetnosti.doc.

347. О бухгалтерском учете и финансовой отчетности. Закон Республики Туркменистан от 27.11.2010 г. № 155 URL: <http://www.minfin.gov.tm/downloads/buh/rus/kanunbuhr.zip>

348. О бухгалтерском учете и финансовой отчетности: Закон Республики Казахстан от 28.02.2007 г. № 234-ІІІ. URL: http://online.zakon.kz/Document/?doc_id=30092011.

349. О бухгалтерском учете. Закон Литовской Республики от 06.11.2001 г. № ІХ-574. URL: www.ljs.lt/galery/_ljs//istatymine_baze/lr.../buhalterskij_ucet_ru.doc.

350. О бухгалтерском учете: Закон Республики Армения от 26.12.2002 г. URL: <http://www.parliament.am/legislation.php?sel=show&ID=1344&lang=rus>.

351. О бухгалтерском учете: Закон Республики Молдова от 27.04.2007 г. № 113. URL: <http://www.buhgalteria.ru/modules/helppbu/?id=28>.

352. Огляд економічної активності (підсумки 2020 року). URL: <https://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&id=010de307-2345-4162-b5e5-1dd8b2f81d10&tag=OgliadEkonomichnoiAktivnosti>

353. Одегов Ю. Г., Долженкова Ю. В., Малинин С. В. Аутсорсинг в управлении персоналом : учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры. М. : Издательство Юрайт, 2014. 389 с.

354. Олексів І. Б. Групи економічного впливу в системі управління підприємством: концепція і інструментарій їх відбору та узгодження інтересів : монографія. Львів : Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2013. 292 с.

355. Олійник О. В. Розвиток економічного аналізу в умовах інституційних змін : монографія. Житомир : ЖДТУ, 2008. 653 с.

356. Олійничук О. І. Система аналізу в управлінні підприємством, спрямованому на досягнення економічної безпеки. *Ефективна економіка*. 2015. № 6. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2015_6_36

357. Оптовий та роздрібний товарооборот підприємств оптової та роздрібною торгівлі. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/sze.htm

358. Осипов Ю.М. Тайна хозяйства и тайна экономики. *Философия хозяйства*. 2002. № 6 (24). С. 10-16.

359. Осмятченко В.О Бухгалтерський облік в умовах застосування інформаційних технологій : монографія. Київ : КНЕУ, ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана», 2010. 263 с

360. Очікування підприємств роздрібною торгівлі у I кварталі 2021 року щодо перспектив розвитку їх ділової активності. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

361. Очікування підприємств роздрібною торгівлі у IV кварталі 2020 року щодо перспектив розвитку їх ділової активності. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

362. Очікування підприємств роздрібною торгівлі щодо перспектив розвитку їх ділової активності за видами економічної діяльності (2015-2020). URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

363. Падерін І. Д., Новак Є. Е. Аналіз впливу зовнішніх та внутрішніх факторів на стратегії підприємств малого та середнього бізнесу. *Економічний вісник Донбасу*. 2015. № 3. С. 135–140.

364. Палий В.Ф. Управленческая отчетность: внутрифирменная отчетность. *Бухгалтерский учет*. 2003. № 13. с. 62-64.

365. Пантелійчук Л. Облікова політика підприємства. *Праця і зарплата*. 2002. № 3. С. 20.

366. Панченко В. Ю. К вопросу о подходах к структуре человеческой деятельности. *Современные проблемы гуманитарных и естественных наук* : материалы IX междунар. науч.-практ. конф. 30 – 31 декабря 2011 г., Науч.-инф. издат. центр «Ин-т стратегических исследований». М. : Спецкнига, 2011. С. 251-255.

367. Паштова Л. Г. Формирование многоуровневой инвестиционной политики как фактор обеспечения экономической безопасности : дис. ... д.э.н.: 08.00.05/ Москва, 2001. 351 с.
368. Педагогика и логика. М.: Касталь, 1993. С. 67. 416 с.
369. Перегудов Ф.И., Тарасенко Ф.П. Введение в системный анализ. М.: Высшая школа, 1989. 360 с.
370. Петрук О. М. Облікова політика підприємства як елемент регламентації бухгалтерського обліку. *Магістеріум. Економічні студії*. 2004. Вип. 14. С. 14–17.
371. Пилипенко А. А. Організація обліково-аналітичного забезпечення стратегічного розвитку підприємства. Х. : ХНЕУ, 2007. 276 с.
372. Пионтовский И. Н. Трудовая активность лиц старших возрастных групп в современных экономических условиях (на примере Дальнего Востока России): автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / Дальневост. гос. ун-т путей сообщ. Хабаровск, 2012. 24 с.
373. Піонтківська О. Г. Основні чинники суспільної активності людей похилого віку. *Science and Education a New Dimension. Pedagogy and Psychology*, V (60), Issue: 135. 2017. С. 76-79.
374. План рахунків бухгалтерського обліку та Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затверджена Мінфіном України від 30.11.99 № 291. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0892-99#Text>
375. Платонов К. К. Краткий словарь системы психологических понятий : учебное пособие. Москва : Высшая школа, 1984. 174 с.
376. Побережець О. В., Макаревич Г. В. Обліково-аналітичне забезпечення процесу управління результатами діяльності підприємства. *Економіка. Фінанси. Право*. 2017. № 2/2. С. 58–61.
377. Погрібняк Д.С. Облікове забезпечення контролінгу в діяльності об'єднань підприємств. *Економіка і суспільство*. Вип. № 13. 2017. С.1396-1399.
378. Податковий кодекс України від 02.12.2010 №2755-VI (зі змінами і доповненнями). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text>
379. Показники балансу підприємств за видами економічної діяльності з розподілом на великі, середні, малі та мікропідприємства (2013-2019). URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

380. Положення про порядок подання заяв до Антимонопольного комітету України про попереднє отримання дозволу на концентрацію суб'єктів господарювання. Розпорядження Антимонопольного комітету від 19.02.2002 № 33-р. (зі змінами і доповненнями). URL: <https://ips.ligazakon.net/document/view/TM054689>

381. Полторацька О. В. Формування економічної поведінки як частина стратегічного управління промисловими підприємствами. *Ефективна економіка*. 2017. № 2. URL: www.bankrabort.com.

382. Попов А. В. Трудовая активность как основа трудового поведения населения. *Молодой ученый*. 2012. № 10 (45). С. 151-158. URL: <https://moluch.ru/archive/45/5456/>.

383. Попова Л. В., Маслов Б. Г., Маслова І. А. Основные теоретические принципы построения учетно-аналитической системы. *Финансовый менеджмент*. 2008. № 3. С. 34–67.

384. Прес-реліз «Індекс споживчих настроїв у грудні 2020 року стабільний і становить 65,9». URL: <https://sapiens.com.ua/ua/publication-single-page?id=137>

385. Пригожий А. Г. Методы оценки инновационной активности промышленных предприятий. URL: www.bankrabort.com.

386. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16.07.1999р. № 996-XIV (зі змінами та доповненнями). URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.

387. Про зовнішньоекономічну діяльність. Закон України № 960-XII від 16.04.91 р. (зі змінами і доповненнями). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/959-12#Text>

388. Про облікову політику. Лист Міністерства фінансів України № 31-34000-10-5/27793 від 21.12.2005 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v2779201-05#Text>

389. Прогноз економічного і соціального розвитку України на 2021-2023 роки (схвалений Постановою Кабінету Міністрів України № 671 від 29.07.2020 року). URL: <https://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=98c3a695-56bb-42ba-b651-60ce1f899654&title=PrognozEkonomichnogoISotsialnogoRozvitkuUkrainiNa2021-2023-Roki>

390. Пушкар М. С., Пушкар Р. М. Контролінг – інформаційна підсистема стратегічного менеджменту: монографія. Тернопіль : Карт-бланш, 2004. 370 с.

391. Пушкар М.С., Щирба М.Т. Теорія і практика формування облікової політики : монографія. Тернопіль : Карт-бланш, 2010. 260 с.

392. Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б. Современный экономический словарь. Москва: ИНФРА-М. 1999. 479 с.

393. Райковська І.Т. Модель сучасного стратегічного управління підприємством: зміст і компоненти. *Вісник Житомирського державного технологічного університету*. 2015. № 3(73). С. 106–117.

394. Раицкий К. А. Экономика предприятия : учебник для вузов. М. : «Маркетинг», 1999. 700 с.

395. Реслер М. В. Системний підхід у поєднанні облікового і аналітичного процесів в управлінні підприємством. *Бухгалтерський облік, економічний аналіз та контроль в умовах формування і розвитку сучасних концепцій управління*: матеріали XII Міжнар. наук. конф. Житомир, 2013. С. 158–160.

396. Родкина А. Т. Информационная логистика. М.: Экзамен, 2001. 288 с.

397. Розвиток промисловості для забезпечення зростання та оновлення української економіки : науково-аналітична доповідь / за ред. д-ра екон. наук Дейнеко Л.В. НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогноз. НАН України». К., 2018. 158 с.

398. Розман А., Денисенко І. Механізм управління адаптивністю бізнес-моделі підприємства роздрібної торгівлі. *Економіст*. 2014. № 4. С. 56-60.

399. Роот А. Экономическая эффективность производства и её матричное моделирование (на примере легкой промышленности Эстонской ССР): автореф. дисс. ... канд. экон. наук / Таллин : Институт экономики Академии наук Эстонской ССР, 1983. 21 с.

400. Рубинштейн С. Л. [и др.] Основы общей психологии. СПб.: ПИТЕР, 2015. 705 с.

401. Саарепера М. Группировка аналитических матричных моделей и принципы конструирования векторов количественных величин. *Труды Таллинского политехнического института*. 1987. № 644. С. 12–25.

402. Саарепера М. Матричное моделирование многоэлементных факторных систем. Москва: Легпромбытиздат, 1990. 197 с.

403. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия : учебное пособие. Минск : Новое знание, 2002. 704 с.

404. Савчук В. К. Теоретичні засади формування інформаційно-аналітичного сервісу управління. *Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. Сер. :*

Економіка, аграрний менеджмент, бізнес. 2013. Вип. 181 (3). С. 218–223.

405. Савчук В.К. Генеза інформаційно-аналітичної системи управління: збірн. матер. III міжн. наук.-практ. конф. присвяч. 70 річчю каф. бухгалтерського обліку підприємницької діяльності. Київ: КНЕУ, 2014. С. 293-297.

406. Савчук В.К. Обліково-аналітичне забезпечення управління як фактор підвищення його результативності. *Трансформаційні перетворення обліково-аналітичного забезпечення управління в умовах євроінтеграційних процесів*: матер. IV Міжнар. наук.-практ. конф., м. Київ, 25 листопада 2016 р. Київ : КНЕУ, 2016. С. 323–325.

407. Салимов Л. Н. Инвестиционная активность: сущность, оценка и анализ влияния на социально-экономическое развитие региона. *Актуальные проблемы экономики и права.* 2008. № 1. С. 59-62. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/investitsionnaya-aktivnost-suschnost-otsenka-i-analiz-vliyaniya-na-sotsialno-ekonomicheskoe-razvitiye-regiona>.

408. Сапельнікова Л.Н., Вознюк Я.С. Сутність стратегічного управління. *Менеджер.* 2016. № 3(72). С. 52–59.

409. Сафонова Л.А., Смолувик Г.Н. Анализ региональных особенностей развития сферы инфокоммуникаций: исследование инвестиционных приоритетов: монография. Germany: Palmarium academic publishing, 2013. 144 с.

410. Семенченко А.І. Комплексна модель стратегічного планування у державному управлінні сферою національної безпеки. *Стратегічна панорама.* 2009. №1. С. 56–66.

411. Синяева И. М. Основы коммерческой деятельности. М. : ЮНИТИ, 2000. 287 с.

412. Сирцева С. В. Методичні підходи до формування обліково-аналітичного забезпечення системи управління аграрними підприємствами. *Вісник аграрної науки Причорномор'я.* 2015. Вип. 2. Том 1. С. 85–93.

413. Сисоєва І. М. Особливості облікової політики для промислових підприємств різних масштабів. *Ефективна економіка.* 2014. № 10. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=3458&p=1>.

414. Сідорова Т. О., Кащенко Н. Б., Чміль Г. Л. Капітал як об'єкт обліково-аналітичної системи підприємства торгівлі. *Современная*

экономика: анализ состояния и перспективы развития: монография. Книга 5. Ставрополь : Логос, 2015. С. 158–177.

415. Скоробогатова Н. Є. Інвестиційна активність регіонів України. *Наукові Вісті НТУУ «КПІ»*. 2009. № 5. С. 30-40.

416. Скороход І. С. Інноваційна активність суб'єктів малого і середнього бізнесу в країнах ЄС. URL: <https://conf.ztu.edu.ua/wp-content/uploads/2017/09/119.pdf>.

417. Словник іншомовних слів Мельничука. URL: <http://slovopedia.org.ua/42/53392/276989.html>

418. Словник української мови: в 11 тт. АН УРСР. Інститут мовознавства / За ред. І. К. Білодіда. Київ: Наукова думка. 1970-1980. URL: http://ukrlit.org/slovnyk/slovnyk_ukrainskoi_movy_v_11_tomakh

419. Соболев Г.О. Обліково-аналітична модель управління витратами URL: <https://core.ac.uk/download/pdf/71925435.pdf>

420. Сокол О.Г. Парадигмальне моделювання обліково-аналітичного забезпечення звітності зі сталого розвитку сільськогосподарських підприємств. *Облік і фінанси*. 2017. № 4. С. 81-89.

421. Соколов Я. В. Бухгалтерский управленческий учет: от истоков до наших дней: монография. М.: Аудит: ЮНИТИ, 2009. 213 с.

422. Соколов Я.В., Соколов В.Я. История бухгалтерского учета: учебник. М.: Финансы и статистика, 2006. 288 с.

423. Соколова Л. В. Теоретико-методологічна платформа розробки системи адаптації підприємств до змін зовнішнього середовища. *Проблеми економіки*. 2016. № 3. С. 206-211.

424. Соловьева-Саранди Ю. В. Налоговое регулирование деловой активности в реформируемой экономике : дис... канд. экон. наук : 08.00.10 / М., 2004. 145 с.

425. Сохацька О. М., Пробоїв О. А. Вирішення проблем корпоративного управління шляхом застосування технологій фінансового інжинірингу. *Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Серія: економічні науки*. Черкаси: ЧДТУ, 2005. Вип. 15. С. 237-243

426. Спецвузавтоматика. URL: <https://spez.com.ua/ru/pro-nas/>

427. Справочник технического переводчика. URL: <http://surl.li/ageva>

428. Ставерська Т. О., Кащена Н. Б. Модель діджиталізації управління економічною активністю та сталим розвитком

підприємства. Свідоцтво про реєстрацію авторського права на твір № 102266 від 02.02.2021 р. 5 с.

429. Стратегічні пріоритети детінізації економіки України у системі економічної безпеки: макро та мікро вимір: монографія / За ред. Черевка О.В. Черкаси : ПП Чабаненко Ю.А. Черкаси, 2014. 442 с

430. Суименко Е. И. Номо есономісус современной Украины: поведенческий аспект. Киев: Институт социологии НАНУ Украины. 2004. 244 с.

431. Сук П. Облікова політика підприємства. *Бухгалтерія в сільському господарстві*. 2005. № 1. С. 2-4.

432. Сурмін Ю. П. Майстерня вченого : підручник для науковця. Київ : Консорціум з удосконалення менеджмент-освіти в Україні, 2006. 302 с.

433. Тарасенко В. Философия управления как вспышка смысла. Философия управления: проблемы и стратегии : коллективная монография / Отв. ред. В.М. Розин. Рос. акад. наук, Ин-т философии. М. : ИФРАН, 2010. 347 с.

434. Тарасова Т. О. Бухгалтерський облік в інформаційній системі управління сталим розвитком підприємств торгівлі: монографія. Х.: Видавець Іванченко І. С., 2016. 360 с.

435. Темницкий А. Л. Теоретико-методологические подходы к исследованию трудового поведения. *Социологические исследования*. 2007. № 6. С. 60–71.

436. Теорія, методологія і практика господарсько-фінансової діяльності підприємств : колективна монографія / Кол. авторів. Полтава: ПП «Астрая», 2019. 254 с.

437. Терещенко О.О., Бабяк Н.Д. Фінансовий контролінг: навч. посібник. КНЕУ, 2013. 407 с.

438. Терещенко Л.О., Матієнко-Зубенко І.І. Інформаційні системи і технології в обліку. К.: КНЕУ, 2004. 187 с.

439. Терещенко О. О., Невмержицький Я. І., Куліш А. П. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: Навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. / За заг. ред. О. О. Терещенка. К.: КНЕУ, 2006. 312 с.

440. Тітаренко Г. Б., Корінько М. Д. Методичні підходи для побудови обліково-аналітичної системи з використанням експертних оцінок. *Облік і фінанси АПК*. 2010. № 4. С. 66–69.

441. Ткачук Г. Ю. Оцінка ділової активності підприємства. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Економічні науки*. Вип.13. 2015. Ч. 4. С. 88-90.
442. Тополек. URL: <https://topolyok.com.ua/company/index.php>
443. Тринька Л. Я. Проблеми обліково-аналітичного забезпечення в системі економічної безпеки підприємств. *Наук. вісник Нац. ун-ту біоресурсів і природокористування України. Сер. Економіка, аграрний менеджмент, бізнес*. К., 2012. Вип. 177. Ч. 4. С. 177–182.
444. Трухачова К. В. Методичні аспекти оцінки збалансованої результативності господарської діяльності підприємства гостинності. *Бізнес-навігатор*. 2013. №2(31). С. 270–275.
445. Турило А.М. Теоретико-методичні підходи до визначення поняття «економічна активність підприємства». *Фінанси України*. 2011. № 10. С. 79-84.
446. Турило А.М., Вчєрашня І.С. Теоретико-методичні підходи до визначення поняття «економічна активність підприємства». *Фінанси України*. 2011. № 10. С. 79-84.
447. Турило А.М., Зінченко О.А., Вчєрашня І.С. Визначення критерію розмежування категорій «Ділова активність підприємства» і «Ринкова активність підприємства». *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2011. №1. С. 82-85.
448. Тычинина Н. А. Теоретическое обоснование содержания учетно-аналитического обеспечения устойчивого развития предприятия. *Вестник Оренбургского гос. ун-та*. 2009. № 2. С. 103–107.
449. Тютюнник Ю.М., Дорогань-Писаренко Л.О., Тютюнник С.В. Система показників оцінювання ринкової активності підприємств. *Економіка і суспільство*. 2018. Вип. 14. С. 969-974.
450. Уйсїмбаєва М. В. Соціальна активність особистості як чинник суспільного розвитку URL: http://www.kspu.kr.ua/ua/ntmd/konferentsiy/2-mizhnarodna-internet-konferentsiya-2014/section-3/1273_socialna_aktivnist_osobistosti_yak_chinnik_suspilnogo_rozvitku.
451. Усатова Л. В. Формирование управленческой и налоговой составляющей учетно-аналитической системы расходов в условиях неопределенности в период трансформации международных стандартов финансовой отчетности: автореф. дис. ... д-ра экон. наук.: 08.00.12/ Орловский государственный технический университет. Орел, 2008. 48 с.

452. Учетная политика организации. Положение по бухгалтерскому учету (ПБУ 1/2008) Российской Федерации. URL: <http://www.buhgalteria.m/modules/helppbu/?id=28>.
453. Файоль А. Общее и промышленное управление. Москва : Республика, 1992. 151 с.
454. Фаріон І. Д. Стратегічний аналіз: Навчальний посібник для студентів і аспірантів. Тернопіль: ТНЕУ, 2009. 635 с.
455. Фатхуллина А. А. Деловая активность как многоуровневая категория. *Актуальные проблемы экономики и права*. 2014. № 1(29). С. 166-172.
456. Фененко Ю. В. Социология управления : Учебное пособие. М. : ПКЦ Альтекс, 2005. 236 с.
457. Философский энциклопедический словарь. М.: Сов. Энциклопедия, 1983. 840 с.
458. Финансово-кредитный энциклопедический словарь. URL: https://finance_loan.academic.ru/
459. Філософський енциклопедичний словник. URL: <http://slovopedia.org.ua/104/53392/1082578.html>
460. Фінансовий аналіз : навчальний посібник / за заг. ред. Т. Д. Косової, І. В. Сіменко. К. : ЦУЛ, 2013. 440 с.
461. Фоміна О. В. Облікова політика для цілей управлінського обліку. URL: <https://www.sworld.com.ua/konfer33/168.pdf>
462. Фоміна О. В. Управлінський облік за теорією обмежень. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2015. № 3. С. 920–925.
463. Фоміна О. В. Управлінська звітність у системі обліково-аналітичного забезпечення менеджменту підприємства. *Вісник Одеського національного університету. Серія : Економіка*. 2016. Т. 21, Вип. 6. С. 201-205
464. Фора. Міністерство соціальної політики України. URL: <https://www.msp.gov.ua/news/20297.html?PrintVersion>
465. Фора. Прес-релізи. URL: https://www.fora.ua/dlya-zmi/pres-relizy/page_3/
466. Фролова Л. В., Семерунь Л. В. Матрична модель діагностики ефективності управління фінансовими результатами. *Вісник ДонНУЕТ*. Донецьк: ДонНУЕТ, 2010. № 3 (47). С. 187–195.
467. Фролова Л., Григораш О. Стратегічне управління економічним потенціалом підприємства торгівлі. *Вісник Київського національного торговельно-економічного університету*. 2012. № 5. С. 50-58.

468. Фролова Т. О. Фінансовий аналіз : навч.-метод. посібник для самост. вивчення і практ. завдань. К. : Вид-во Європ. ун-ту, 2005. 253 с.

469. Харічкова С. К., Дорошук Г. А. Сучасний інструментарій управління поведінкою суб'єктів господарювання : монографія. Одеса : «Освіта України», 2019. 244 с.

470. Хвесик М. А., Степаненко А. В., Обиход Г. О. Екологічна і природно-техногенна безпека України в регіональному вимірі: монографія / За науковою редакцією М.А. Хвесика. К. : ДУ «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку НАН України», 2014. 340 с.

471. Хендриксен Э.С., Ван Бреда М.Ф. Теория бухгалтерского учета: пер. с англ. под ред. проф. Я.В. Соколова. М.: Финансы и статистика, 2000. 576 с.

472. Хлобистов Є. В., Жарова Л. В. Екологічна безпека просторового розвитку продуктивних сил України. *Механізм регулювання економіки*. 2010. № 3. Т. 2. С. 182–188.

473. Цапенко В.Ю. Економічна поведінка підприємств як основа для прийняття управлінських рішень. *Бізнес-інформ*. 2014. № 11. С. 313-317.

474. Цивільний Кодекс України від 16 січня 2003 року № 435-IV (зі змінами і доповненнями). URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15> (дата звернення: 12.01.2019).

475. Цимбалюк С. О. Детермінанти трудової активності персоналу в системі мотивації. *Актуальні проблеми економіки*. 2017. № 1. С. 264-272. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ape_2017_1_31.

476. Цифровизация в торговле. URL: <https://www.retail.ru/rbc/pressreleases/pervaya-sistema-tsifrovizatsiya-v-torgovle/>

477. Чаргазія Т.Д. Система моніторингу інвестиційної активності в економіці міста. *Економічний часопис XXI*. 2011. № 9-10. С. 47-50.

478. Черевко О. В. Теоретичні засади поняття інформаційної безпеки та класифікація загроз системі інформаційного захисту. *Ефективна економіка*. 2014. № 5.

479. Черній М.Я. Формування облікової політики підприємств на основі організаційно-технологічних особливостей діяльності. *Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу*. 2012. Вип. 2 (23). С. 381-388.

480. Чумак О. В., Нагорна І. В. Емерджентність економічної та облікової політики в управлінні фінансовою стійкістю підприємства. *Економічний простір*. 2018. № 140. С. 145-157.

481. Чумак О. В. Узгодження показників звітності при оцінці управління діяльності державних підприємств. *Сучасні проблеми управління підприємствами: теорія і практика*: матеріали Міжнар. наук.-практ. конф., м. Харків, 30–31 березня 2017 р. Харків.

482. Чумак О. В., Нагорна І. В. Механізм інжинірингу при формуванні інформаційного підґрунтя аналізу фінансової стійкості підприємства. *Бізнес-інформ*. 2017. № 12-2017. С. 359-364

483. Чумак О.В. Економічна діяльність підприємств: сутність, концептуальна парадигма, регулювання. *Економічний дискурс*. 2019. Вип. 2. С. 104-112.

484. Чурашкина А. В., Воронов А. С. Методика оценки предпринимательской и управленческой активности как ресурса устойчивого развития. *Вестник Московского университета. Сер. 21. Управление (государство и общество)*. 2018. № 3. С. 71-90.

485. Чухлата Ж. Г. Особливості стратегічного управління підприємством в сучасних умовах. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2018. № 62. С. 362-367.

486. Чухно І. С. Удосконалення класифікації користувачів звітності. *Облік і фінанси АПК*. URL: <http://magazine.faaf.org.ua/udoskonalennya-klasifikacii-koristuvachiv-zvitnosti.html>.

487. Шарко В.В. Формування системи стратегічного управління конкурентоспроможністю підприємства. *Інфраструктури ринку*. 2018. Випуск 20. С. 149-155.

488. Швець В. Г. Теорія бухгалтерського обліку : навч. посіб. К. : Знання-прес, 2003. 444 с.

489. Шевців Л. Ю., Мосолова Ю. О. Облікова політика в управлінні діяльністю підприємств за умов гармонізації обліку та звітності. *Бізнес Інформ*. 2020. № 3. С. 260-269. DOI: <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2020-3-260-269>.

490. Шевців Л. Ю., Шевців А. Б. Обліково-аналітичне забезпечення логістично зорієнтованого стратегічного розвитку підприємства. *Технологический аудит и резервы производства*. 2015. № 6/5 (26). С. 32–38.

491. Шевчук К. В. Облікова політика підприємства: значення, особливості формування та впровадження. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія : Міжнародні*

економічні відносини та світове господарство. 2015. Вип. 5. С. 208-210.

492. Шеремет А. Д. Теория экономического анализа : учебник. М. : ИНФРА-М, 2011. 352 с.

493. Шеремет О.О. Фінансовий аналіз : навч. посіб. К. : Кондор, 2005. 196 с.

494. Шестаков Р. Б. Теоретико-методологические основы цикличности, трансформации и деловой активности в социально-экономической метасистеме. Орел: АПЛИТ, 2016. 202 с.

495. Шимоханская Т. В. Концепция учетно-аналитического обеспечения устойчивого развития организаций. *Бухгалтерский учет, статистика*. 2011. № 5. С. 346–354.

496. Шморгун Н. П., Головки І. В. Фінансовий аналіз : навч. посіб. К. : ЦНЛ, 2006. 528 с.

497. Шнейдман Л. З. Учетная политика предприятия: формирование и реализация. *Бухгалтерский учет*. 1995. № 1. С. 52–57.

498. Шпак В. А. Облікова політика – складова організації бухгалтерського обліку. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2009. № 6. Т. 1. С. 203–205.

499. Шпекторенко І. В., Бородин Є. І. Структура та методологія управлінської діяльності. *Державне управління та місцеве самоврядування*. 2018. Вип. 3(38). С. 46-52.

500. Штангрет А. М. Процес здійснення обліково-аналітичного забезпечення управління економічною безпекою підприємства. *Наукові записки*. 2015. № 2 (51). С. 133–139.

501. Шумейко М. В. Концепция инструментов бухгалтерского инжиниринга. *Terra Economicus*. 2012. Т. 10. № 1-2. С. 72-77.

502. Шуміло О. С. Динаміка сучасного розвитку підприємств роздрібної торгівлі в Україні. *Бізнес Інформ*. 2014. № 11. С. 171-176.

503. Щомісячні опитування підприємств України, вересень 2020 року. URL: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/Business_survey_m_2020-09.pdf?v=4

504. Щомісячні опитування підприємств України, грудень 2020 року. URL: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/Business_survey_m_2020-12.pdf?v=4

505. Экономико-математический словарь: Словарь современной экономической науки. М.: Дело. Л. И. Лопатников. 2003.

506. Экономический словарь. URL: http://abc.informbureau.com/html/yeiiiiexaneass_aassoaeuiinou.html

507. Юзва Р. П. Обліково-аналітичне забезпечення управління діяльністю підприємств спиртової промисловості: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.09 / Терноп. нац. екон. ун-т. Тернопіль, 2011. 20 с.

508. Юрій М.Ф. Людина і світ: Підручник. Київ: Дакор, 2006. 460 с.

509. Юхименко-Назарук І.А. Бухгалтерський інжиніринг в системі креативного обліку. *Розвиток соціально-економічних систем в геоелектронічному просторі: теорія, методологія, організація обліку та оподаткування: Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції*. ТНТУ ім. І. Пулюя. м. Тернопіль, 2017. С. 165-166.

510. Юхименко-Назарук І.А., Самосей А.В. Теоретичні аспекти облікової політики корпорації. *Економіка і суспільство*. 2016. Вип.7. С.997-1004.

511. Які галузі закінчили 2020 рік «в плюсі» – дослідження. URL: <https://www.epravda.com.ua/news/2021/01/21/670242/>.

512. Якуба М. М. Проблеми оцінки ринкової активності промислових підприємств у сучасних умовах. *Науковий вісник*. 2004. Вип. 14.2. С. 4.

513. Ямкова К. С. Визначення сутності та змісту соціальної активності в науковій думці. *Науковий вісник Мелітопольського державного педагогічного університету імені Богдана Хмельницького. Серія: Педагогіка*. 2011. № 6. С. 357–365.

514. Янчева Л. М., Кащена Н. Б. Маркетингові інновації як інструмент стимулювання економічної активності торговельних підприємств. *Маркетинг XXI століття : виклики змін : матеріали Міжнар. наук.-практ. конф., присвяченої 25-річчю заснування кафедри маркетингу і комерційної діяльності ХДУХТ, м. Харків, 8-10 жовтня 2020 р. Харків : ХДУХТ, 2020. С. 146–147.*

515. Янчева Л. М., Кащена Н. Б., Чміль Г. Л. Обліково-аналітичне забезпечення управління капіталом підприємств торгівлі: теорія та практика: монографія. Харків : Видавництво Іванченка І. С., 2016. 324 с.

516. Ястремська О.М., Верещагіна Г.В., Авраменко О.В. та ін. Управління життєдіяльністю підприємств промисловості: монографія. Х.: ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2014. 432 с.

517. Яценко В. Ф. Теоретико-методологічний генезис сутності та змісту обліково-аналітичного забезпечення управління підприємством. *Вісник ЖДТУ*. 2013. № 3 (65). С. 75–83.

518. Яцишин Р.С. Облікова політика: Формування та контроль за її дотриманням. *Вісник Львівської комерційної академії. Серія економічна*. Львів, 2011. Вип. 36. С. 462-465.

519. Яцишин С. Р., Хаблюк О. А. Облікова політика: теоретичні аспекти формування. *Інтеграційний вибір України; історія, сучасність, перспективи*: збірник матеріалів Всеукраїнської наук.-практ. конф. з міжнародною участю, м. Вінниця, 10 квітня 2012 р. Вінниця : Т. П. Тернопіль: Крок, 2012. С. 171-175.

520. About the conceptualization of the development of the digital economy for Ukraine and Ukraine for 2018-2020 and the hardening of the plan for entry into the project. Cabinet of Ministers of Ukraine URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/67-2018-%D1%80>.

521. Alver J., Startseva E. On Some Theoretical Developments and Applications of System Integrated Analysis Methodology for Evaluation of a Business Entity's Performance. *Proceedings of the 3rd Annual International Conference on Accounting and Finance*. Bangkok, Thailand, 2013. 20–21 May. P. 131-134.

522. Andersson L., Van der Heyde L. Directing Digitalisation – Guidelines for Boards and Executives. *An INSEAD and this fluid world Collaboration*. February 2017. URL: <http://www.thisfluidworld.com/wp-content/uploads/2017/02/Corporate-governance-February-2017.pdf>

523. Andresen K. Design and Use Patterns of Adaptability in Enterprise Systems. Berlin : Gito, 2006. 52 p.

524. Bernard L. Erven. Four Functions of Management. URL: <http://www.oppapers.com/essays/Four-FunctionsManagement/110001>

525. Bloomberg J. Digitization, Digitalization, And Digital Transformation: Confuse Them At Your Peril. URL: <https://www.forbes.com/sites/jasonbloomberg/2018/04/29/digitization-digitalizationand-digital-transformation-confuse-them-at-your-peril/#1e1fe3d02f2c>

526. Bradač Hojnik B., Crnogaj K. Social Impact, Innovations, and Market Activity of Social Enterprises: Comparison of European Countries. *Sustainability*. 2020. № 12(5). pp. 1915–1928.

527. Caballero J., Fernández A., Park J. On corporate borrowing, credit spreads and economic activity in emerging economies: An empirical investigation. *Journal of International Economics*. 2019. № 118. P. 160-178.

528. Catlin T., LaBerge L., Varney S. Digital strategy: The four fights you have to win. URL: <https://www.mckinsey.com/business->

functions/mckinsey-digital/our-insights/digital-strategy-the-four-fights-you-have-to-win

529. Claveria O., Monte E., Torra S. A new approach for the quantification of qualitative measures of economic expectations. *Quality & Quantity*, 2017. 51(6), P. 2685–2706.

530. Colin N., Landier A., Mohnen P. et al. The digital economy. *Notes du conseil d'analyse économique*. Vol. 26, P. 1-12, 2015. URL: https://cairn-int.info/article-E_NCAE_026_-0001-the-digital-economy.htm

531. Curtis W. C., Phillip L. H. Management and Organizational Behavior. McGraw-Hill Higher Education. 2001. 608 p.

532. Davydova O., Chebanova N., Kashchena N., Chmil H., Protsenko V. Economic activity of enterprises: methodical aspects of assessment. *SHS Web of Conferences*. 2019. Vol. 67. P. 06012. URL: <https://doi.org/10.1051/shsconf/20196706012>

533. Davydova O., Kashchena N., Staverska T., Chmil H. Sustainable development of enterprises with digitalization of the economic management. *International Journal of Advanced Science and Technology*. 2020. Vol. 29. No. 8s. P. 2370–2378.

534. Digital agenda of Ukraine-2020. Conceptual framework (version 1.0). Priority areas, initiatives, projects of digitalisation of Ukraine until 2020. URL: <https://ucci.org.ua/uploads/files/58e78ee3c3922.pdf>

535. Donaldson L., Davis J. Boards and Company Performance – Research Challenges the Conventional Wisdom. *Corporate Governance: An International Review*. 1994. Vol. 2 Issue 3. pp. 151-160.

536. Ease of Doing Business Index. The World Bank. URL: <http://www.doingbusiness.org/> (2011-2018).

537. Evans M. H. Discussion Board Articles – Value Based Management. *Creating Value through Excellence in Financial Management*. URL: http://exinfm.com/pdf/files/value_based_mgmt_articles.pdf

538. Fernández-Villaverde J., Guerrón-Quintana P., Kuester K., & Rubio-Ramírez J. Fiscal volatility shocks and economic activity. *American Economic Review*. 2015. 105(11). P. 3352-84.

539. Freeman R. E. Can Stakeholder Theorists Seize the Moment? *The Journal of Corporate Citizenship*. 2009. № 36. P. 21-24.

540. Friedman M. The Social Responsibility of Business is to Increase its Profits. New York : Times Magazine. 2011. 650 p.

541. G20 Summit 2019 Themes Ensures Sustainable Development. URL: <http://abclive.in/g20-summit-2019-themes/>

542. Gareth R. Jones, Jennifer M. George, Charles W. L. Hill. *Contemporary Management*. McGraw-Hill Higher Education. A Division of The McGraw-Hill Companies, 3th ed. 2000. 778 p.

543. Global innovation index (2011-2018). URL: <https://www.globalinnovationindex.org/analysis-indicator>.

544. Global Innovation Index 2020 rankings. URL: <https://www.globalinnovationindex.org/analysis-indicator>.

545. Global retail trends 2020. URL: <https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/xx/pdf/2020/05/global-retail-trends-2020.pdf>

546. Glossary of Statistical Terms. 2008. URL: <https://stats.oecd.org/glossary/detail.asp?ID=4338>

547. Harrington E. C. The Desirability Function. *Industrial Quality Control*. 1965. April. P. 494–498.

548. Higgins J.M. Organizational Policy and Strategic Management. Text and Cases. Chicago : The Dryden Press, 1983. 237 p.

549. Index of Economic Freedom. <https://www.heritage.org/index/> (2011-2018).

550. Karpenko L. M., Koev S. R., Kashchena N. B., Grushko V., Khorosheniuk A. Formation of the stakeholders account model in conditions of sustainable development. *Academy of Accounting and Financial Studies Journal*. 2019. Vol. 23. Special Issue 2. P.1–7.

551. Kashchena N. B. Theories of Economic Fluctuations and their Influence on the Formation of the Modern Paradigm of Economic Activity of Enterprises. *Economic Herald of the Donbas*. 2020. № 4(62). P. 5–8.

552. Kashchena N. B. Trade enterprises' economic activity management on the fundamentals of financial diagnostics. *Innovative Educational Technologies: European Experience and its Application in Training in Economics and Management : training*, Riga, 2019. Riga : Baltic Research Institute of Transformation Economic Area Problems, 2019. P. 27–30.

553. Kateryna A Pylypenko, Irina V Babiy, Nelia V Volkova, Lev K Feofanov, Nataliia B Kashchena. Structuring economic security of the organization. *Journal of security and sustainability issues*. 2019. Vol. 9. Num. 1. P. 27-38. URL: <http://jssidoi.org/jssi/uploads/pape>.

554. Kashchena N. B., Chmil H. L., Nosach N. M. Technology for evaluating efficiency of the enterprise commercial activity. *Structural transformations and problems of information economy formation: Collective monograph Ascona Publishing*, New York, USA, 2018. P. 121–128.

555. Kashchena N.B., Goroshanskaya E.A., Tverdokhlib K.A. Factor analysis of the efficiency of using tangible circulating assets of the enterprise. Actual problems of economics, management and law in modern social and economic environment: Collection of scientific articles. Lisbon, Portugal : Pegasus Publishing, 2015. P. 165-169.

556. Kashchena N., Solokha D., Trushkina N., Potemkin L., Mirkurbanova R. Use of multiagent simulation modeling for predicting the sales of wholesale trade companies. *Journal of Management Information and Decision Sciences*. 2019. Vol. 22. Issue 4. P. 483–488.

557. Kato M., Charoenrat T. Business continuity management of small and medium sized enterprises: Evidence from Thailand. *International journal of disaster risk reduction*. 2018. № 27. pp. 577–587.

558. Kilian L. Measuring global real economic activity: Do recent critiques hold up to scrutiny? *Economics Letters*. 2019. № 178, May. P. 106-110.

559. Krutova A., Kashchena N., Chmil H. Enterprises' economic activity stimulation as a driver of national economy sustainable development. *Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг*. 2020. Вип. 1 (31). С. 162–173.

560. Krylenko V., Hurina O., Horbatiuk T., Janicki M. Modeling of accounting and analytical support for managing of the financial condition in a facility. Modern approaches of socio-economic development of regions: theory and practice. Monograph. Opole: The Academy of Management and Administration in Opole, 2020. P. 12-20

561. Ligonenko L., Khripko A., Domanskii A. The content and mechanism of forming a strategy of digitalization in business organizations. *International Scientific Journal «Internauka»*. URL: <https://www.inter-nauka.com/uploads/public/15464416163127.pdf>.

562. Maio P., Philip D. Economic activity and momentum profits: Further evidence. *Journal of Banking & Finance*. 2018. Vol. 88. 2018. March. P. 466-482.

563. Michalczyk L. Model of accounting engineering in view of earnings management in Poland, e-Finanse: Financial Internet Quarterly. University of Information Technology and Management, Rzeszów, 2012. Vol. 8. Iss. 3. P. 37-54.

564. Mikhov L. I., Merenchuk O. M., Dorohan Ye. V. Tsyfrove upravlinnia rezultatyvnistiu ekonomichnoi diialnosti korporatsii. *Visnyk Berdianskoho universytetu menedzhmentu i biznesu*. 2018. № 2 (42). P. 54–59.

565. Mikołajczak P. Importance of funding sources to the scale of activity of social enterprises. *Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia*. 2017. № 88(2). pp. 135–144.

566. O rachunkowości. Ustawa z dnia 29 września 1994 r. Dz.U. URL: <http://isap.sejm.gov.pl/isap.nsf/DocDetails.xsp?id=wdu19941210591>

567. Okręglicka M., Mynarzova M., Kana R. Business process maturity in small and medium-sized enterprises. *Polish Journal of Management Studies*. 2015. № 12.

568. Orts E. A North American Legal Perspective on Stakeholder Management Theory. *Perspectives on Company Law*. F. M. Patfield (ed). London : Kluwer, 1997. 498 p.

569. Paying taxes ranking. PwC. URL: <https://www.pwc.com/gx/en.html> (2011-2018).

570. Pisani M. J., Guzman J. M., Richardson C., Sepulveda C., Laulié L. Small business enterprises and Latino entrepreneurship: An enclave or mainstream activity in South Texas? *Journal of International Entrepreneurship*. 2017. № 15(3). pp. 295–323.

571. Prostor. URL: <https://prostor.ua/ru/o-nas/>

572. Schendel D.E., Hatter K.J. Business Policy or Strategic Management : A Broader View for an Emerging Discipline. *Academy of Management Proceeding*, August, 1972. P. 245-251.

573. Smirnov S. V., Kondrashov N. V. Indices of regional economic activity for Russia. *In Business Cycles in BRICS*. Springer, Cham. 2019. P. 363-375.

574. Sopko V. V., Kashchena N. B., Chmil G. L. Theoretical aspects of the evaluation of the effectiveness of enterprise capital management. *Financial and credit activity: problems of theory and practice*. 2018. Vol. 2. Issue. 25. P. 350–356.

575. Sorić P., Lolić I. Economic uncertainty and its impact on the Croatian economy. *Public Sector Economics*. 2017. № 41(4). P. 443–477

576. Statement of Management Accounting 4HH «Theory of Constraints (TOC) Management System Fundamentals». IMA, 1999. 60 p.

577. Stock market infrastructure development agency of Ukraine. URL: <https://smida.gov.ua/db>

578. Strategy Sustainable Development «Ukraine 2020». Approved By the decree of the President of Ukraine dated January 12. 2015. № 5/2015. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>.

579. Su S., Jeong Y. J., Choi J. Y., Kim S. W. Effects of ethical management of retail enterprises in Korea on corporate image and purchase

intention. *The Journal of Business Economics and Environmental Studies*. 2015. № 5(1). pp. 27–35.

580. Sustainable Development Goals 2016–2030. URL: <http://www.un.org.ua/tsili-rozvytku-tysiacholittia/tsili-staloho-rozvytku>

581. Sustainable Development Goals: Ukraine (National baseline report), 2017. URL: http://www.un.org.ua/images/SDGs_NationalReport_UA_Web_1.pdf

582. Szopik-Depczyńska K. Effects of innovation activity in industrial enterprises in Eastern Poland. *Oeconomia Copernicana*. 2015. № 6(2). pp. 53–65.

583. The Global Competitiveness Index. World Economic Forum. URL: [https://www.weforum.org/reports/the-global-competitiveness-report\(2011-2018\)](https://www.weforum.org/reports/the-global-competitiveness-report(2011-2018)).

584. The Legatum Prosperity Index. The Legatum Institute. URL: [https://www.prosperity.com/rankings?aid=13P92Y.wghot\(2011-2018\)](https://www.prosperity.com/rankings?aid=13P92Y.wghot(2011-2018)).

585. Thomas S. B., Scott A. S. *Management. Competing in the New Era*. McGraw-Hill Higher Education. A Division of The McGraw-Hill Companies, New York, 5th ed. 2002. 611 p.

586. Voronova O.V., Il'in I.V. A Reference Model of Top-Level Business Processes for the Development of Architectural Solutions for FMCG Chain Retailing Companies. *Economics and Management*. 2019. № 5. P. 81-88.

587. Westerman G., Bonnet D., McAfee A. *Leading Digital: Turning Technology into Business Transformation*. Harvard Business Review Press. 2014. 292 p.

588. Zamula I., Prodanchuk M., Kovalchuk T., Myhalkiv A., Simakov K. Engineering of business processes in accounting support of cash management. *Agricultural and Resource Economics*. 2020. Vol. 6. № 3. P. 135–148. URL: <http://are-journal.com>

589. Zmiany zasad (polityki) rachunkowości, wartości szacunkowych, poprawianie błędów, zdarzenia następujące po dniu bilansowym – ujęcie i prezentacja. Krajowy Standard Rachunkowości Nr 7. Załącznik do uchwały №10/2015 Komitetu Standardów Rachunkowości z dnia 15 grudnia 2015 r. URL: https://g1.infor.pl/p/_files/271000/1_mk_na_190315_cznm.pdf

Додаток А

Трактування дефініції «економічна активність» та її складових в інтерпретації сучасних науковців

Таблиця А.1

Інтерпретація дефініції «економічна активність» науковцями сучасності

№ з/п	Автор	Визначення
1	2	3
1.	Анісімова О.М. [10, с. 19]	Економічна категорія, яка характеризує економічну діяльність підприємства, розкривається безпосередньо через зміну її інтенсивності у часі і є наслідком дії сукупності суб'єктивно-об'єктивних чинників у розвитку підприємства, а також проявляється в різних аспектах економічної діяльності (виробнича, маркетингова, інноваційна, соціальна, трудова тощо) і вимірюється в динамічних показниках
2.	Асаул А. Н. [14, с. 23] Вавилов О.О. [52, с. 12]	Цілеспрямована діяльність людини в економічних процесах, яка спрямовується на отримання чистих вигід і проявляється у двох видах: цілеспрямована діяльність в якості найманого працівника і в якості підприємця, чи в якості суб'єкта господарювання
3.	Бильчак В.С., Пурыжова Л.В. [34]	Характеристика деятельности предпринимателя, выражающая степень реализации интеллектуальных и физических способностей, проявляется в сфере предпринимательской деятельности и характеризует предпринимателя со стороны выполнения профессиональных и социальных функций
4.	Бойко О.Я. [38, с. 5]	Прагнення практично застосовувати наявні здібності та ресурси для досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку
5.	Грішнова О.А. [106, с. 12]	Прагнення працездатної людини застосовувати на практиці наявні в неї здібності до праці, знання та досвід за винагороду у грошовій чи іншій формі
6.	Кулиняк І. Я. [261, с. 19]	Динамічний прояв з певним ступенем інтенсивності формування, реалізації та зміни економічної діяльності підприємства, що полягає у здатності ефективно використовувати потенціал задля забезпечення стійкого економічного розвитку у довгостроковій перспективі в умовах ринкового середовища
7.	Лопатников Л.І. [282]	Характеристика стану економічної системи в певний період
8.	Мардар Д.О. [297, с. 254]	Стан діяльності підприємства, при якому забезпечуються стійкі економічно обумовлені темпи його розвитку і відтворення, під час оцінки якого необхідно враховувати фактор часу для відображення не ситуаційних, а довготривалих стосунків
9.	Надтока Т.Б. [332, с. 80]	Ефективність використання ресурсів, що розглядається у статичі та динаміці
10.	Турило А.М. [445, с. 82]	Характеристика економічної діяльності, що відображає зміну в часі інтенсивності її рівня, є наслідком дії сукупності суб'єктивно-об'єктивних чинників та оцінюється з позиції внутрішньо-зовнішнього середовища підприємства

**Ділова, ринкова, інвестиційна, інноваційна, комерційна,
фінансова, кадрова, управлінська, соціальна та екологічна
активність в інтерпретації сучасних науковців**

№ з/п	Автор	Визначення
1	2	3
1.	Ділова активність	
1.	Антипенко Є. Ю., Ногіна С. М., Піддубна Ю. С. [13, с. 76]; Ткачук Г. Ю. [441, с. 89]	Комплексна характеристика діяльності підприємства, яка містить в собі оцінку ступеня напруженості та виконання плану по всім видам показників діяльності, сукупність зусиль, спрямованих на зростання прибутковості підприємства та його інвестиційної привабливості, пошук можливих резервів підвищення ефективності виробництва, аналіз ефективності використання трудових, нематеріальних та фінансових ресурсів, прагнення лідерства на ринку
2.	Беляєвський І.К. [31]	Ринкове явище, що характеризується числом і розміром операцій, їх динамікою, станом і заповненням портфеля замовлень
3.	Бондарєва Ю. О. [41, с. 17]	Комплексна характеристика конкурентних переваг підприємства, критерій його здатності до розвитку, стимул трудової зайнятості та прибутковості, індикатор удосконалення економічних відносин
4.	Будзиган М. [48]	Сукупність кількісних характеристик, що відображають інтенсивність господарської діяльності підприємства і ефективність використання ресурсів, що знаходяться в його розпорядженні, і потенціалу
5.	Бурій С.А., Мукомела- Михалець В.О. [49]	Передбачає оцінку ринкової ситуації, яка характеризується обсягом виробництва інвестицій, кількістю і розміром угод, станом портфелю замовлень
6.	Воронко Р. М., Воронко О. С. [72, с. 65]	Комплексна категорія, яка виражається через систему взаємопов'язаних економічних показників із використанням для її оцінки визначеної сукупності кількісних та якісних критеріїв
7.	Гарасюк О. А., Ігнатенко М. Ю. [78, с. 63]	Оцінюється сукупністю кількісних і якісних параметрів, серед яких зростання економічного потенціалу підприємств, обсяги поставок на експорт, імідж підприємства, його соціальна і природоохоронна активність
8.	Заїкіна О.О. [146, с.144-148]	Важлива ринково-орієнтована категорія. У широкому розумінні означає весь спектр зусиль, спрямованих на просування підприємства на ринках продукції, праці, капіталу. У вузькому – означає його виробничу та комерційну діяльність, успішність вкладених зусиль, ресурсів, ефективність менеджменту
9.	Карпіков О. В. [169, с. 14]	Характеризується творчою здатністю забезпечувати конкурентоспроможність і позитивну динаміку обсягів виробництва, прибутку, інших показників ефективності, уміло капіталізуючи необхідні ресурси, гнучко адаптуючись до змін ринкового середовища, прогножуючи й попереджаючи погрози спаду й кризових проявів

Продовження таблиці А.2 додатку А

1	2	3
10.	Коваленко Л. О., Ремньова І. М. [233, с. 423]	Комплексна характеристика підприємства, яка втілює різні аспекти діяльності, визначається системою показників, що визначають місце підприємства на ринку товарів, географію ділових відносин, репутацію підприємства як партнера, активність інноваційно-інвестиційної діяльності, конкурентоспроможність
11.	Куриленко Т. П. [262, с. 320]; Косова Т.Д., Сіменко І.В. [460, с. 394]; Соловйова- Саранді Ю.В. [424, с. 13]; Доскалієва Б. Б. [120, с. 8]; Меречина Ю. О. [309]	Мотивований на макро- і мікрорівнях процес управління ефективністю господарської діяльності суб'єктів економічних відносин, направлений на забезпечення її розвитку, збільшення трудової зайнятості і ефективне використання всіх видів ресурсів в цілях досягнення ринкової конкурентоспроможності і формування сучасного інноваційно-інвестиційного потенціалу суб'єктів ринкових відносин і національної економіки в цілому
12.	Лахтіонова Л. А. [272]	Комплексна характеристика, яка втілює різні аспекти діяльності підприємства та визначається такими критеріями, як місце підприємства на ринку, репутація, інноваційно-інвестиційна діяльність, конкурентоспроможність
13.	Леоненко Є. А. [275, с. 187]	Представляє собою систему, що складається із взаємопов'язаних підсистем: маркетингової, виробничої, інноваційної, інвестиційної, соціально-психологічної, управлінської і фінансової активності, що направлені на пошук, формування і ефективне використання економічного потенціалу підприємства і активного пристосування до факторів зовнішнього середовища
14.	Марченко О. І. [300, с. 138]	Складна, інтегрована за багатьма показниками характеристика бізнес-середовища підприємства, яка визначає його стан на ринку, забезпеченість та ефективність використання усіх видів ресурсів та результати господарювання
15.	Мец В.О. [316, с. 210-216]	Зусилля, які підприємство докладає для виходу на ринок продукції, праці, капіталу, а при аналізі фінансово – господарської діяльності цей термін застосовується для характеристики поточної виробничої і комерційної діяльності
16.	Моїсеєва Н. К., Конишева М. В. [324, с. 189]	Сукупність дій, які сприяють економічному зростанню підприємства (в т.ч. виробничо-збутової системи) на основі узгодженого розвитку її складових в гармонії із зовнішнім середовищем
17.	Мясникова О. В. [328, с. 9]	Сукупність зусиль працівників підприємства, спрямованих (під впливом певного рівня мотивації) на збільшення оборотності оборотних активів, яка формується під впливом внутрішніх і зовнішніх факторів
18.	Раїцький К. А. [394, с. 664]	Дозволяє оцінити конкурентоспроможність підприємства, його потенціал і можливості ділової співпраці, а також виявити, наскільки ефективно забезпечується реалізація економічних інтересів усіх учасників господарської діяльності (працівників, керівництва, партнерів, кредиторів)
19.	Шеремет О.О. [493, с. 110-116]	Увесь комплекс зусиль, що спрямовує підприємство на ринках продукції, праці, капіталу

Продовження таблиці А.2 додатку А

1	2	3
2	Ринкова активність	
20.	Багацька К.В. [19]	Характеризується успішністю, ефективністю та інтенсивністю діяльності підприємства на різних ринках, де воно функціонує
21.	Базилінська О.Я. [22]	Сукупність показників, які виступають основним фокусом інтересів власників підприємства та його потенційних інвесторів
22.	Брейлі Р., Майерс С. [43, с. 965]	Формує імідж про нього у споживачів і конкурентів, визначає становище підприємства на ринку цінних паперів та супроводжується зростанням суми дивідендів
23.	Ковальов В.В. [231, с. 357-358]	Ринкова активність підприємства має різні інтерпретації. З позиції компанії, що котирує свої цінні папери на біржі, вона означає сукупність заходів, які сприяють стабільному її положенню на ринку капіталу. З позиції інших компаній ринкова активність означає контроль за динамікою ринку капіталу, головна мета якої – виявлення загальноекономічних та галузевих тенденцій, оцінку положення головних конкурентів і (або) компаній, які визначають «погоду» в конкретному секторі виробництва товарів і послуг, формування ефективності інвестиційного портфеля
24.	Котенок Г.М. [249, с.205]	Думка про підприємства на ринку та ринкове сприйняття ступеня його ризику
25.	Кузнєцова І.М. [258]	Вибір оптимальної стратегії і тактики підприємства у використанні прибутку, його акумулюванні і нарощуванні капіталу за рахунок активізації своєї діяльності на внутрішньому і зовнішньому ринках з метою завоювання стійких ринкових позицій шляхом підвищення якості продукції і виробництва конкурентоспроможних виробів
26.	Турило А.М., Зінченко О.А., Вчєрашня І.С. [447, с.82]	Економічна категорія, яка характеризує економічну діяльність підприємства, діє і оцінюється з позиції його взаємодії із зовнішнім середовищем і проявляється через зміну інтенсивності такого виду діяльності у часі
27.	Тютюнник Ю.М., Дорогань- Писаренко Л.О., Тютюнник С.В. [449, с. 973]	Система показників, що сигналізують усім учасникам економічної діяльності про спроможність суб'єктів господарювання одержувати чистий прибуток, збільшувати доходи працівників, дивіденди власників, сплачені податки, а також величину своїх активів
28.	Шморгун Н. П., Головко І. В. [496, с. 63-64]	Включає комплекс показників, що актуальні для акціонерних компаній, які зареєстровані на фондових біржах і реалізують там свої акції. До показників, що характеризують положення підприємства на фондовому ринку відносять: прибуток на акцію, цінність акції, дивідендна доходність акції, дивідендний вихід, облікова ціна акції, коефіцієнт котирування акції та інші. Будь-яке підприємство, що має тимчасово вільні власні грошові кошти і бажає вкласти їх у цінні папери, також орієнтується на показники даної групи
29.	Якуба М.М. [512]	Характеризує підприємство на ринку та його імідж для споживачів та конкурентів
3	Інвестиційна активність	
30.	Беленкова О. Ю., Антропов Ю. В. [33, с. 61]	Впливає на економічну стійкість підприємств у довгостроковому періоді за рахунок вкладень власного капіталу у розвиток підприємств

Продовження таблиці А.2 додатку А

1	2	3
31.	Брюховецька Н.Ю., Булеєв І.П. та ін. [46, с. 35]	Характеристика процесу інвестування й інтенсивності здійснення інвестицій, що дозволяє оцінити результативність дій, спрямованих на підвищення інвестиційної привабливості, зниження інвестиційних ризиків та є підґрунтям для розробки системи показників інвестиційної активності підприємств
32.	Брюховецька Н. Є., Іваненко Л. В. [46]	Характеристика інвестування як процесу, що дозволяє оцінювати його результати у взаємозв'язку із суміжними категоріями: інвестиційним потенціалом, інвестиційними ризиками, інвестиційною привабливістю, інвестиційним кліматом та ін., а також ототожнюється з динамікою інвестицій і дозволяє судити про зміни інтенсивності інвестиційної діяльності на макро-, мезо- і мікрорівнях
33.	Гераймович В. Л. [81, с. 83]	Залежить від обсягу власного капіталу, є умовою можливості одержання суб'єктом господарювання інвестиційного капіталу, що забезпечує окупність інвестиційних ресурсів
34.	Головчанська М. А. [96, с. 63-66]	Характеризує інтенсивність залучення інвестицій в основний капітал підприємства, визначається відношенням суми інвестицій в основні засоби до фактичної вартості основних фондів підприємства
35.	Єлісеєнко О. В., Скобелєва Г. С. [134, с. 226]	Характеризується участю іноземного інвестиційного капіталу
36.	Крамін Т. В. [251, с. 44]	Інвестиції в основний капітал як основа розвитку інвестиційної діяльності
37.	Крутських Д. Б. [255, с. 75]	Охоплює процеси залучення та використання інвестицій, розширення перспективних сфер їх застосування
38.	Левченко Т. П., Єпанешнікова О. В. [273, с. 55]	Складова інвестиційного клімату, який також включає інвестиційний потенціал, інвестиційні ризики, інвестиційну привабливість
39.	Музиченко Т. О. [326, с. 163]	Характеризується динамікою реальних інвестицій з урахуванням темпів інфляції
40.	Паштова Л. Г. [367]	Динаміка розміру та структури інвестицій
41.	Салімов Л. Н. [407, с. 59-60]	Інтенсивність розміщення коштів у відтворення основних фондів, формування доходів і виникаючих на їх базі накопичень
42.	Сафонова Л. А., Смоліков Г. Н. [409, с. 23]	Характеризує фактичну інтенсивність припливу капіталу і реальний розвиток інвестиційної діяльності у вигляді інвестицій в основний капітал
43.	Скоробогатова Н. Є. [415, с. 31]	Доходність регіону та ліквідність, що є критеріями інвестиційної активності, формуються з обсягу інвестицій (власних і залучених), валового регіонального продукту, динаміки та структури дебіторської та кредиторської заборгованості, трудових ресурсів, інфляції, фінансового стану підприємств
44.	Чаргазія Т. Д. [477, с. 48]	Інтегральний показник, що характеризує ефективність використання інвестиційних ресурсів для відтворення продуктивних сил

Продовження таблиці А.2 додатку А

1	2	3
4	Інноваційна активність	
45.	Балдін К. В., Баришева А. В., Іщенко М. М., Передеряєв І. І. та ін. [24]	Окрема категорія інноватики, сутністю якої є оцінка характеру інноваційної діяльності підприємства
46.	Баранчєєв В. П. [27]	Характеризує готовність до оновлення основних елементів інноваційної системи – своїх знань, технологічного оснащення, інформаційно-комунікаційних технологій та умов їх ефективного використання (структури і культури), а також сприйнятливність до всього нового
47.	Ворона А. В. [71]	Характеризується динамікою технологічних, інформаційних та продуктових інновацій суб'єктів господарювання
48.	Гринько Т. В. [104, с. 31]	Специфічна оцінка інтенсивності інноваційної діяльності підприємства як основного фактора його розвитку та нагромадження абсолютних конкурентних переваг. До її оптимальної структури включені інноваційна діяльність, активність діяльності фірми та потенціал підприємства
49.	Ложачевська О. М., Гречан П. Ю. [280]	Рівень інтенсивності інноваційної діяльності та динамічної реалізації сукупності інноваційно-цілеспрямованих процесів впровадження досконаліших форм організації праці й управління, що за рахунок впровадження інноваційних перетворень з урахуванням взаємодії факторів зовнішнього і внутрішнього середовищ формують певні конкурентні переваги підприємства та забезпечують його інноваційний розвиток
50.	Мельников О. Н., Шувалов В. Н. [306]	Творча діяльність (творча енергія) виробників товару або послуги, виражена в досягненні визначених попитом приростів новизни техніко-технологічних, економічних, організаційних, управлінських, соціальних, психологічних та інших показників процесів, товарів або послуг, що пропонуються ринку та виробляються підприємством у конкурентоздатний проміжок часу
51.	Мочерний С.В. [325]	Цілеспрямована діяльність суб'єктів підприємницької діяльності щодо конструювання, створення, освоєння і виробництва якісно нових видів техніки, предметів праці, об'єктів інтелектуальної власності (патентів, ліцензій та ін.), технологій, а також впровадження досконаліших форм організації праці й управління виробництвом
52.	Пригожий А. Г. [385]	Динаміка дій підприємств щодо створення інновацій та їх практичної реалізації; є індикатором вектора руху підприємства щодо формування конкурентних переваг в умовах активізації динаміки змін зовнішнього середовища та обмеженості ресурсів
53.	Скороход І.С. [416]	Розрахунок узагальненого інноваційного індексу (Summary Innovation Index (SII), який є композитним показником, що враховує дані із різних сфер інноваційної діяльності
54.	Ястремська О. М., Верещагіна Г. В., Авраменко О. В. та ін. [516]	Відмінна особливість динамічної реалізації сукупності цілеспрямованих процесів, що за рахунок упровадження інноваційних перетворень з урахуванням взаємодії факторів зовнішнього і внутрішнього середовищ забезпечують підприємству певні конкурентні переваги, тобто це комплексна характеристика інноваційної діяльності в динаміці

Продовження таблиці А.2 додатку А

1	2	3
5	Комерційна (виробнича) активність	
55.	Анискин Ю.П., Бульканов П.А., Еникеева С.А., Митрохин Д.И., Нечепуренко М.Н. [9]	Темпи зміни показників, що відображають вплив інтенсивних факторів на різні аспекти виробництва
56.	Афанасьєва М. В. [17]	Підприємницька діяльність, що конкретизована у вигляді виробництва того чи іншого виду товарів або надання конкретної форми послуг
57.	Годящев М.О. [91, с. 67]	Активність не охоплює технологічної функції процесів виробництва, торгівлі, збуту, її об'єктом виступають не всі матеріально-технічні ресурси, а лише їх частина – товари.
58.	Дзахоева С. Л. [115]	Можливість досягнення підприємством запланованих цілей за допомогою ефективного використання свого потенціалу, збільшення ринків збуту своєї продукції і підвищення стійкості фінансового стану
59.	Евстигнеєва І. О. [124]	Є комплексною і динамічною характеристикою підприємницької діяльності та використання ресурсів
60.	Кинякин С. Н. [225]	Темпи зміни факторів виробництва при досягненні заданої мети
61.	Синяєва І. М. [411, с. 199]	Сукупні заходи, спрямовані на ефективне здійснення виробничих процесів, актів купівлі-продажу учасниками комерційного обороту, сервісного обслуговування з метою найбільш повного задоволення ринкового попиту
62.	Фаріон І. Д. [454]	Комплекс дій, спрямованих на посилення становища підприємства на ринку
63.	Фатхуллина А. А. [455]	Основний параметр для оцінки можливостей підприємства, полягає в дослідженні рівнів і динаміки різноманітних фінансових коефіцієнтів
64.	Шестаков Р. Б. [494]	Проявляється у збільшенні доходів, ефективному використанні економічних і фінансових ресурсів, зміцненні партнерських відносин, розширенні ринків збуту своєї продукції (послуг), випереджаючому зростанні обсягів продажів продукції компанії в порівнянні з ростом вартості її бренду
6	Фінансова активність	
65.	Анискин Ю. П., Сергеев А. Ф., Ревякина М. А. [8]	Розглядається як необхідний елемент ділової активності, яка в свою чергу є складовою частиною системи управління підприємством. Певні (задані) темпи зростання фінансових ресурсів підприємства, що забезпечуються сукупністю цілеспрямованих заходів, впливів
66.	Бедринець М. Д., Довгань Л. П. [28, с. 10]	Цілеспрямований процес практичної реалізації основних функцій фінансів підприємства. Діяльність полягає у фінансуванні підприємства, оскільки успішна інвестиційна та операційна підприємницька діяльність можлива лише за наявності надійного фінансового фундаменту, тобто достатнього обсягу капіталу
67.	Ворошило В. В. [74]	Схильність до прийняття ризикованих фінансових рішень щодо використання власних фінансових ресурсів, спрямованих на різні фінансові вкладення, виходячи з фінансового потенціалу суб'єкта господарювання

Продовження таблиці А.2 додатку А

1	2	3
68.	Економіко-математичний словник [505]	Операції по залученню коштів від акціонерів і кредиторів та виплат їм, тобто операції, пов'язані з довгостроковими зобов'язаннями і власним капіталом компанії
69.	Кащена Н.Б., Горошанська О.О., Польова Т.В. та ін. [198, с. 16]	Здатність підприємства у достатньому обсязі залучати фінансові ресурси і окупати їх протягом певного терміну
70.	Ковда Н.І. [237]	Сукупність фінансових відносин, які виникають у процесі руху фінансових потоків між учасниками фінансового ринку. У практичній площині (вузький сенс) фінансова активність виявляється у масштабах та інтенсивності фінансових потоків, які входять та виходять з підприємства.
71.	Назарова З. М. [333]	Набір методів, засобів і стратегій, націлених на фінансування робочих процесів, що позитивно впливає на результати, тобто всебічне управління грошовими потоками всередині підприємства
72.	Терещенко О. О., Невмержицький Я. І., Куліш А. П. та ін. [439]	Система використання різних форм і методів для фінансового забезпечення функціонування підприємств, а також досягнення ними поставлених цілей
7	Трудова (кадрова) активність	
73.	Васильченко В. С., Гриненко А. М., Грیشнова О. А., Керб Л. П. [60], Лібанова Е. М. [278]	Прагнення працездатної особи застосувати на практиці наявні знання та досвід і одержати за це винагороду
74.	Велика українська енциклопедія [62]	творення матеріальних умов життя
75.	Гук Р.В. [109]	Відображає успішну трудову діяльність, що характеризується нарощуванням кількісних та якісних результатів індивідуальної і колективної праці, сприяє збільшенню обсягу виробництва продукції, товарів, послуг належної якості
76.	Економіка труда [126]	Характеристика інтенсивності, творчого ставлення до праці і прагнення працездатної особи застосувати на практиці наявні знання та досвід, одержуючи за це винагороду в натуральній або грошовій формі,
77.	Королев И. В. [245, с. 15]	Форма впливу суб'єкта трудових відносин (особистості, групи) на трудову середу, при якій його доцільні зусилля обумовлені ініціативністю, свідомістю, зацікавленістю, суб'єктивністю, сумлінністю і службовці задоволенню його потреб
78.	Лизанець А. Г. Пугачевська К. Й., Човрі Д. В. [277]	Відображає успішну трудову діяльність, що характеризується нарощуванням кількісних та якісних результатів індивідуальної і колективної праці, сприяючи збільшенню обсягу виробництва продукції (товарів, послуг) необхідного рівня якості.
79.	Мамаева В.Ю. [293]	Якісна характеристика поведінки особистості як суб'єкта соціально-трудова відносин

Продовження таблиці А.2 додатку А

1	2	3
80.	Одегов Ю. Г., Долженкова Ю. В., Малинин С. В. [353]	Якісна характеристика поведінки найманого працівника як суб'єкта соціально-трудова відносин, що виникають з приводу реалізації його трудового потенціалу
81.	Пионтовский И.Н. [372, с. 9-10]	Економічна категорія, що представляє собою процес реалізації трудового потенціалу, що залежить від трудової позиції економічно активного населення, законодавчо закріплених прав людини на трудову діяльність, а також умов реалізації активності працівника в процесі трудової діяльності
82.	Попов А. В. [382]	Охоплює власне трудову діяльність, яка характеризується якістю і кількістю виконаної роботи (тобто продуктивність праці, обсяг виконаної роботи за одиницю часу, оволодіння передовими методами і прийомами праці), а також дисциплінованість учасників трудового процесу (дотримання норм і правил внутрішнього трудового розпорядку, технологічної та трудової дисципліни; показники використання устаткування) і характер трудової активності – творчий, нетворчий (терміни і ступінь освоєння нової технології, видів продукції; участь працівників в винахідництві, вдосконаленні організації виробництва і праці)
83.	Темницкий А. Л. [435]	Прагнення до інновацій, прийняття частини управлінських повноважень, підвищення вимог до рівня якості продукції т.п. та як реалізація інтелектуального і фізичного потенціалу робочої сили в процесі трудової діяльності
84.	Цимбалюк С. О. [475]	Активність найманих працівників пов'язана насамперед з працею, процесом праці (виконанням трудових функцій та посадових обов'язків), трудовою поведінкою
8	Управлінська активність	
85.	Велика українська енциклопедія [62]	внесення зміни в функціонування і розвиток громадських структур
86.	Давидссон П. [112]	Характеристики визначення взаємозв'язку підприємницької та управлінської активності на мезо- і мікрорівнях мають кількісні параметри
87.	Кащена Н.Б., Горошанська О.О., Польова Т.В. та ін. [198, с. 16]	Організаційно-управлінська активність характеризується ступенем зусиль керівництва підприємства, його грамотним управлінням і контролем, розробкою адекватної комплексної економічної політики та її складових (облікова, дивідендна, податкова)
88.	Кибанов А. Я. [224, с. 93]	Включає процес координації різних діяльностей з урахуванням їх цілей, умов виконання, етапів реалізації
89.	Кудрявцева Е. И. [257]	Включає структурні компоненти: бачення, технологію і ресурси
90.	Назмутдинов В.Я., Яруллин И.Ф. [334]	Включає внутрішню (психічну) і зовнішню (фізичну) управлінську діяльність людини, регульовану усвідомленою метою
91.	Панченко В. Ю. [366, с. 246-247]	Підлягає організації в систему функціонування і (або) розвитку на основі сукупності зафіксованих принципів
92.	Фененко Ю. В. [456]	Управлінська діяльність, що включає мету, засоби і результат

Продовження таблиці А.2 додатку А

1	2	3
93.	Чурашкина А. В., Воронов А. С. [99]	Характеристика суб'єкта підприємництва нерозривно пов'язана з формуванням адекватного внутрішнього середовища, заснованого на принципах управління, прийняття всіх видів ризиків (як системних, так і специфічних), обумовленого інтересами підприємця, необхідністю підвищення стійкості конкурентних переваг, закладених в обраних стратегіях розвитку підприємницьких організацій
94.	Шпекторенко І. В., Бородін Є. І. [103, с. 48]	Сукупність усвідомлених, скоординованих дій та заходів, спрямованих на досягнення певної мети в межах органу влади або організації
8	Соціальна активність	
95.	Безпалько О. В. [29]	Якість особистості, з одного боку, характеризують суспільно цінні мотиви, з іншого – активна поведінка, вміння не тільки пристосовуватися до обставин, а й враховувати і змінювати їх відповідно до засвоєних моральними вимогами. Ядром соціальної активності особистості виступає суб'єктна активність, існує зв'язок «внутрішньої» детермінації з активністю суб'єкта
96.	Велика українська енциклопедія [62]	Характеристика способу життєдіяльності соціального суб'єкта, що полягає у свідомій спрямованості його дій на перетворення соціальних умов відповідно до актуальних потреб, інтересів, цілей та ідеалів, у реалізації соціальних ініціатив, участі у вирішенні соціальних проблем, формуванні у себе необхідних соціальних якостей. Соціальна активність виражає рівень соціальних потенцій суб'єкта, його культуру, вміння, знання та навички, здатність охоплювати своєю діяльністю навколишній світ, змінювати його і разом з ним самого себе. Основними різновидами соціальної активності є політична, трудова, управлінська активність та активність під час дозвілля.
97.	Грабовська С. Л., Чолій С. М. [101]	Поряд із конструктивними формами соціальної активності, виокремлює і знищувальну соціальну активність, що виявляється в «актах непокори, що супроводжуються символічними або реальним знищенням чогось або когось»
98.	Кляп М. П., Шандор Ф.Ф. [230]	Характеристика способу життєдіяльності соціального суб'єкта (індивіда, групи), що фіксує свідому спрямованість його діяльності і поведінки на зміну соціального середовища, умов, інститутів відповідно до наболілих потреб, інтересів, цілей, ідеалів або консервацію існуючого стану речей, гальмування змін, розвитку; вияв соціальних ініціатив, участь у вирішенні актуальних соціальних завдань, постійна взаємодія з іншими соціальними суб'єктами. Через соціальну активність реалізуються діяльнісні потенції суб'єкта, його культура, вміння, знання, потреби, інтереси, прагнення, здатність охоплювати своєю діяльністю світ
99.	Ковтун Н. М. [238]	Соціальна якість особистості, як форма людської діяльності, як постійна характеристика особистості, яка реалізується у соціальній поведінці та у соціальній діяльності, як певна творча діяльність тощо
100.	Мануйлов Є. М. [296]	Ініціативна та добровільна участь людини у різних сферах суспільного життя. Вона може виявлятися однаковою мірою як в одній, так і в багатьох сферах життєдіяльності соціуму

Продовження таблиці А.2 додатку А

1	2	3
101.	Піонтківська О. Г. [373]	Участь членів певної групи в діяльності, що виходить поза обов'язки, пов'язаний з виконанням професійної ролі і ролі в родині, яка не оплачується і скерована на підтримання суспільних цінностей цією групою
102.	Уйсімбаєва М. В. [450]	Здатність суб'єкта до цілеспрямованої взаємодії з середовищем, у здатності, яка базується на її потребах, інтересах, існує як внутрішня готовність до дії і проявляється як усвідомлена і енергійна діяльність, спрямована на перетворення різних областей дійсності і самих соціальних суб'єктів
103.	Ямкова К. С. [513]	Здатності людини на самостійні вольові прояви, що виражаються в самостійній постановці мети, організації дії, спрямованої на досягнення цієї мети
9	Екологічна активність	
104.	Александров І. О., Половян О. В., Коновалов О. Ф., Логачова О.В., Тарасова М. Ю. [4]	Вплив на соціально-економічну складову, тобто на основі «збалансування між цілями розвитку соціально-економічної системи та негативними наслідками від її дії на довкілля з урахуванням впливу дестабілізуючих факторів захищеності від негативного екологічного впливу з урахуванням досягнення економічних цілей соціально-економічної системи»
105.	Варламова І. С. [56, с. 44].	Здатність зберігати рівновагу і збалансованість у тріаді «екологія – економіка – соціум», що створює потенційні можливості для протистояння зовнішнім та внутрішнім загрозам і викликам, забезпечує стійкість соціально-економічного розвитку
106.	Гетьман А. П. [85, с. 293]	Екологічна активність розглядається у двох аспектах. По-перше, як суб'єктивна категорія, зокрема у процесі реалізації суб'єктивного права громадян на екологічну безпеку шляхом регулятивного та охоронного методів. По-друге, як об'єктивно існуюча система правового забезпечення екологічної безпеки, за допомогою якої регламентується екологічно небезпечна діяльність, режим використання природних ресурсів, охорона довкілля, попередження погіршення екологічного стану та виникнення небезпеки для природних об'єктів і населення
107.	Зеркалов Д. В. [150]	Визначає людину та людську діяльність кризь призму впливу на навколишнє середовище
108.	Надежденко А. О. [331]	Система, яка являє собою сукупністю взаємопов'язаних та взаємозалежних елементів (суб'єктів, діяльності, засобів) цілеспрямованого впливу на довкілля шляхом реалізації механізмів екологічного управління з метою стратегічного екологічного розвитку суспільства в умовах збереження навколишнього природного середовища, гармонізації взаємовідносин суспільства та природи, забезпечення екологічної безпеки та захисту здоров'я людини
109.	Хвесик М. А., Степаненко А.В., Обиход Г.О. та ін. [470]	Здатність системи «довкілля – соціум – економіка» зберігати рівновагу і збалансованість на основі динамічного відновлення і самовдосконалення, протистояти зовнішнім і внутрішнім загрозам і викликам та забезпечувати прийнятні рівні ризику життєдіяльності населення і стійкості соціально-економічного розвитку, а також відтворення природного і соціально-економічного потенціалу
110.	Хлобистов Є. В., Жарова Л. В. [472]	Певний стан розвитку продуктивних сил і нормативно-правових відносин у суспільстві, який здатний забезпечувати стале відтворення природно-ресурсного потенціалу, сприятливі екологічні умови для життєдіяльності населення

Додаток Б
Трактування дефініції «обліково-аналітичне забезпечення»
в інтерпретації сучасних науковців

№ з/п	Автор	Визначення
1	2	3
1	Системний підхід	
1.	Волощук Л.О. [69, с. 330]	Єдність підсистем обліку, аудиту та аналізу, що взаємодіють через інформаційні потоки в процесі формування й передачі оперативної та якісної обліково-аналітичної інформації для забезпечення обґрунтованості й ефективності прийняття управлінських рішень у системі управління підприємством, а також зовнішніми користувачами
2.	Гедз М.Й. [80, с.127]	Система збору, обробки, узагальнення, подання та аналізу фінансової інформації, забезпечення її кількості та якості для потреб управління
3.	Гнилицька Л.В. [89, с.149]	Цілісна інформаційна система, що об'єднує методи та технології усіх видів обліку та аналізу з метою прийняття управлінських рішень щодо протидії внутрішнім та зовнішнім загрозам безпеці діяльності підприємства та сталому його розвитку
4.	Загородній А.Г. [142, с. 31]	Система обліково-аналітичного забезпечення підприємства є формою організації всіх видів обліку й аналізу, метою якої є забезпечення менеджерів підприємства інформацією для прийняття поточних і стратегічних управлінських рішень та контролю за їхньою реалізацією. Ця система об'єднує підсистеми облікового та аналітичного забезпечення, а також підсистему контролю. Перша підсистема охоплює усі види обліку (фінансовий, податковий, управлінський), друга - усі види фінансового та економічного аналізу, а третя - внутрішній та фінансовий контроль суб'єкта господарювання
5.	Побережець О.В., Макаревич Г.В. [376, с. 59]	Система накопичення, узагальнення та передачі інформації, яка допомагає управлінцям відповідного рівня приймати рішення, здійснювати планування та контролювати діяльність суб'єкта господарювання у сучасних умовах
6.	Тичиніна Н.А. [448, с.105]	Єдність систем обліку та аналізу, що поєднані інформаційними потоками для управління економічними процесами при виборі (або реалізації) напрямів стійкого розвитку та варіантів їх фінансування
7.	Тринька Л.Я. [443, с. 3]	Складова загальної системи управління, що ідентифікує коло її користувачів, їх інформаційні потреби. Її суть полягає в об'єднанні облікових і аналітичних операцій в один процес, виконання оперативного мікроаналізу, забезпеченні безперервності цього процесу і використання його результатів для формування рекомендацій щодо прийняття рішень
8.	Шимоханська Т.В. [495, с.350]	Інформаційна система, що складається із взаємопов'язаних підсистем: бухгалтерського, фінансового, управлінського; звітності, яка складена для різних користувачів; оперативного та перспективного аналізу результативності діяльності

Продовження додатку Б

1	2	3
2	Інтегрований підхід	
9.	Вакун О.В. [53, с. 213]	Інтегрований підхід до розуміння сутності поняття «обліково-аналітичне забезпечення» передбачає його розгляд як сукупність різних видів обліково-аналітичної інформації, що утворюється в результаті функціонування обліково-аналітичної системи підприємства, так і процес функціонування даних систем, що складається із набору відповідних обліково-аналітичних процедур
10.	Зенькіна І.В. [149, с. 1]	Інтегрована система обліку та аналізу, що систематизує інформацію для обґрунтування бізнес-стратегії, координації напрямів перспективного розвитку підприємства, системної оцінки ефективності реалізації оперативного-тактичних та стратегічних управлінських рішень
11.	Маначинська Ю.А. [294, с. 293]	Єдність систем обліку, аналізу та контролю, об'єднаних інформаційними потоками для управління економічними процесами в ході реалізації напрямів стійкого розвитку з варіантами їх фінансування
12.	Родкіна А.Т. [396]	Інтерактивна структура, що включає персонал, обладнання і процедури, об'єднані інформаційним потоком, використовуваним логістичним менеджментом для планування, регулювання, контролю та аналізу функціонування й розвитку підприємства
3	Процесний підхід	
13.	Безродна Т.М. [30]	Процес підготовки обліково-аналітичної інформації, забезпечення її кількості та якості
14.	Вольська В.В.[70, с.87]	Сукупність процесу збору, підготовки, реєстрації та зведення облікової інформації підприємств залежно від законодавчо встановленої системи ведення обліку, і проведеного на основі цієї інформації глибокого аналізу із застосуванням певних методів і прийомів. Обліково-аналітичне забезпечення дозволяє ефективно реалізувати основні функції управління - бухгалтерський облік і звітність, контроль і регулювання, аналіз і планування, що представляють собою процес безперервних, взаємопов'язаних дій, що утворюють замкнутий цикл управління
15.	Голячук Н. [97, с. 408]	Здійснення облікових та аналітичних процедур у режимі реального часу, виявлення відхилень від запланованих показників і використання отриманих результатів для прийняття управлінських рішень
16.	Касич А.О., Циган Р.М., Карбан О.І. [171, с.192]	Процес підготовки обліково-аналітичної інформації, забезпечення її кількості та якості
17.	Кирилов І.М. [226, с.130]	Сукупність взаємопов'язаних структурних елементів, що формують цілісний та безперервний процес формування ефективної системи обліку, аналізу та контролю основних ключових показників діяльності суб'єкта господарювання
18.	Кравченко О.А. [250]	Складний механізм, який об'єднує процеси обліку та економічного аналізу з метою створення обліково-аналітичного забезпечення, що дозволяє формувати об'єктивну інформацію відповідно до інтересів користувачів і напрямів розвитку галузі

Продовження додатку Б

1	2	3
19.	Маляревський Ю.Д., Лучанінова А.С. [292, с.133]	Процес створення і підтримки інформаційних умов функціонування системи, забезпечення необхідною інформацією, включення в систему засобів пошуку, отримання, зберігання, накопичення, передача, обробка інформації, організація банку даних
20.	Пилипенко А.А. [371, с.137]	Процес створення інформаційних умов функціонування системи, забезпечення необхідною інформацією, включення в систему засобів пошуку, отримання, зберігання, передача, обробка інформації, організації банків даних
21.	Реслер М. В. [395, с. 158-160] Юзва Р.П. [507]	Сукупність облікових і аналітичних процесів, об'єднаних у обліково-аналітичну систему та спрямованих на задоволення інформаційних потреб користувачів шляхом перетворення первинної інформації в узагальнюючу згідно з визначеними цілями, а також нормативно-правовим, методичним, організаційним, програмним, математичним, технічним та ергономічним забезпеченнями.
22.	Фролова Л.В. [468, с. 189]	Процес підготовки обліково-аналітичної інформації, забезпечення її кількості та якості. При цьому обліково-аналітична інформація включає наступні блоки: інформація про реальний стан виконання логістичних завдань, прогнозна інформація, нормативно-довідкова інформація, інформація зворотного зв'язку
23.	Яценко В.Ф. [517, с.81]	Сукупність принципів, методів і процедур, застосування яких дозволяє отримати обліково-аналітичну інформацію, необхідну для процесу управління підприємством
4	Інформаційний підхід	
24.	Камінська Т.Г. [165, с. 3]	Безперервне, цілеспрямоване формування відповідних інформаційних потоків, підпорядкованих вимогам аналізу, планування та підготовки і контролю фінансових управлінських рішень
25.	Лень В.С. [274, с. 69-73]	Сукупність обробленої облікової та необлікової інформації, призначеної для управління підприємством (організацією), напрямками його діяльності або його окремими об'єктами. Склад, структура та зміст обліково-аналітичного забезпечення в умовах, що постійно змінюються, потребують адекватного постійного його пристосування до потреб управління
26.	Сирцева С.В. [412, с. 85-93] Штангерет А.М. [500, с. 135]	Обліково-аналітичне забезпечення містить інформацію, яку надає бухгалтерський облік, а також інформацію, створювану з застосуванням методів економічного аналізу. В даному випадку обліково-аналітичне забезпечення зводиться до формування обліково-аналітичної інформації, яка надається для потреб управлінського персоналу.
5	Діяльнісний підхід	
27.	Шевців Л.Ю., Шевців А.Б. [490, с. 34]	Діяльність, пов'язана зі збором, реєстрацією, узагальненням, збереженням, передачею та аналітичним опрацюванням інформації та забезпечення системи управління відповідною кількістю необхідної якісної інформації. Відповідно метою обліково-аналітичного забезпечення має стати поєднання процедур обліку й аналізу та формування інформації історичного (узагальнює результати діяльності) та аналітичного характеру (передусє прийняттю обґрунтованого управлінського рішення)

Додаток В
Трактування дефініції «облікова політика»
у нормативно-правових актах та науковій літературі

№ з/п	Джерело	Визначення
1	2	3
1	Вітчизняні, зарубіжні та міжнародні нормативно-правові акти	
1.	Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [386]	сукупність принципів, методів і процедур, що використовуються підприємством для ведення бухгалтерського обліку, складання та подання фінансової звітності
2.	Методичні рекомендації щодо облікової політики підприємства [314]	елемент системи організації бухгалтерського обліку на підприємстві
3.	Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 8 «Облікові політики, зміни в облікових оцінках та помилки» [322]	конкретні принципи, основи, домовленості, правила та практика, застосовані суб'єктом господарювання при складанні та поданні фінансової звітності
4.	Закон Республіки Армєнії «Про бухгалтерський облік» [350]	сукупність принципів, основ, способів, правил, форм і процедур, застосовуваних із метою ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності
5.	Закон Республіки Білорусь «Про бухгалтерський облік та звітність» [345]	сукупність способів і методів ведення бухгалтерського обліку, які використовуються підприємством
6.	Закон Литовської Республіки «Про бухгалтерський облік» від 06.11.2001 р. № IX-574 [349]	загальні принципи обліку, методи і правила обліку, призначені для ведення обліку господарюючого суб'єкта, а також для складання та подання фінансової звітності
7.	Закон Республіки Молдова «Про бухгалтерський облік» [351]	сукупність основних принципів, якісних характеристик, правил, методів і способів, затверджених керівництвом суб'єкта для ведення бухгалтерського обліку та складання фінансових звітів
8.	Положення про бухгалтерський облік «Облікова політика організації» (ПБО 1/2008) Російської Федерації [452]	прийнята організацією сукупність способів ведення бухгалтерського обліку: первинного спостереження, вартісної оцінки, поточного групування та підсумкового узагальнення фактів господарської діяльності
9.	Закон Республіки Казахстан «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність» [348]	конкретні принципи, основи, положення, правила і практики, які прийняті до застосування індивідуальним підприємцем або організацією для ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності відповідно до вимог законодавства Республіки Казахстан про бухгалтерський облік та фінансову звітність, міжнародних або національних стандартів,

Продовження додатку В

1	2	3
		міжнародного стандарту для малого та середнього бізнесу та типового плану рахунків бухгалтерського обліку, виходячи з потреб і особливостей діяльності
10.	Закон Республіки Таджикистан «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність» від 02.03.2011 р. № 350 [346]	чіткі принципи, що визначаються на основі затверджених керівництвом організації документів, сукупність правил, методів і способів ведення бухгалтерського обліку та складання фінансових звітів на підставі міжнародних або національних стандартів
11.	Закон Республіки Туркменістан «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» від 27.11.2010 р. № 155 [347]	сукупність конкретних методів і способів здійснення первинного спостереження, вартісного виміру, реєстрації, поточного групування та підсумкового узагальнення фактів економічної діяльності економічного суб'єкта, встановлених національними та міжнародними стандартами фінансової звітності
2	Наукова література	
12.	Алборов Р.А. [33]	сукупність принципів і правил (варіантів) організації і технології реалізації способів (методу) бухгалтерського обліку в організації з метою формування максимально оперативної, повної об'єктивної і достовірної фінансової і управлінської інформації
13.	Астахов В.П. [15]	вибір конкретних способів (варіантів) постановки обліку відповідних видів майна і зобов'язань, виходячи з умов господарювання і чинного законодавства
14.	Білоусова І.А., Барановська Т.В. [36]	комплекс методичних прийомів, способів і процедур організації і ведення бухгалтерського обліку, що обирається підприємством з числа загальноприйнятих, або розробляються самостійно, виходячи з особливостей його діяльності з метою забезпечення захисту прав та інтересів власника (власників, учасників)
15.	Бутинець Ф.Ф., Малюга Н.М. [50]	сукупність способів ведення бухгалтерського обліку, прийнята підприємством – первинне спостереження, вартісний вимір, поточне групування та узагальнення фактів господарського життя
16.	Войтенко Т.В. [66]	обрана підприємством з урахуванням установлених норм та особливостей, методологія бухгалтерського обліку, яка спрямована на досягнення його цілей та завдань та використовується з метою забезпечення надійності фінансової звітності та якісної системи управління
17.	Житний П.Є. [135]	це одночасно інструмент історичного і поточного обліку, попередньої оцінки господарських фактів, прогнозування, планування та внутрішньогосподарського контролю, а також інструмент перетворення інформації про господарські події в облікові показники згідно з потребами фінансової звітності та управління виробничою системою

Продовження додатку В

1	2	3
18.	Коваль Л.В. [235]	сукупність методик з метою формування звітності, й інструмент організації та управління бухгалтерським обліком на підприємстві
19.	Кондакова Н.М. [239]	регламентована сукупність способів ведення обліку, за якими дозволена варіантність їх використання виходячи з особливостей діяльності
20.	Кондраков Н.П. [240]	вибір організації варіантів обліку і оцінки об'єктів обліку, за якими вирішується варіативність, а також форми, техніка ведення і організація бухгалтерського обліку, виходячи з встановлених допущень, вимог і особливостей своєї діяльності
21.	Кулик В.А. [260]	система способів ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності, що використовується підприємством для інформаційного забезпечення ухвалення економічних рішень та передбачає найбільш достовірне відображення фактів господарської діяльності
22.	Кутер М.І. [263]	облікову політику в широкому сенсі можна визначити як управління обліком, у вузькому – як сукупність способів ведення обліку (вибір організацією конкретних методик ведення обліку). Облікова політика – це не просто сукупність способів ведення обліку, вибраних в якості відповідних умов господарювання, а вибір методики обліку, що надає можливість використовувати різні варіанти відображення фактів господарського життя в обліку (у залежності від поставлених цілей)
23.	Лаханова Н.О. [270]	сукупність принципів, методів та процедур, що використовуються цілісною системою обліку в процесі його ведення, а також складання всіх форм звітності з метою створення інформаційних передумов для ефективної реалізації всіх управлінських функцій і задоволення потреб всіх зацікавлених користувачів в об'єктивній обліковій інформації
24.	Ловінська Л.Г. [279]	сукупність принципів, методів і процедур, що використовуються суб'єктом господарювання для ведення поточного обліку, складання та подання фінансової звітності в межах, визначених Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку, іншими нормативними документами, затвердженими Міністерством фінансів та іншими органами виконавчої влади після погодження з Міністерством фінансів
25.	Лучик Г.М. [287]	сукупність правил, прийомів та обліково-аналітичних процедур щодо відображення у системі бухгалтерського обліку фактів господарської діяльності підприємств з метою забезпечення якісною обліково-аналітичною інформаційною базою систему управління
26.	Машталяр Г. П. [301]	сукупність правил реалізації бухгалтерського обліку, які повинні забезпечити максимальний ефект від ведення бухгалтерського обліку та забезпечити достовірність фінансової звітності

Продовження додатку В

1	2	3
27.	Ніколаєва С.А. [343]	сукупність способів ведення бухгалтерського обліку організації, що має методичну і організаційно-технічну складові. Організаційно-технічні способи ведення бухгалтерського обліку – це способи організації технологічного процесу функціонування бухгалтерської служби підприємства, а методичні – способи формування інформації про фінансове положення і фінансові результати діяльності підприємства
28.	Пантелійчук Л.Б. [365]	сукупність облікових принципів, методів, процедур та заходів для забезпечення якісного, безперервного проходження інформації від етапу первинного спостереження до узагальнюючого – складання звітності
29.	Петрук О.М. [370]	самостійний вибір підприємством певних і конкретних методик, форми і техніки ведення бухгалтерського обліку, виходячи з чинних нормативних актів і особливостей діяльності підприємства
30.	Пушкар М.С., Щирба М.Т. [391]	механізм управління обліком, який здійснюють на основі вибору та розроблення суб'єктом господарювання способів (варіантів), правил і процедур щодо організації та методики ведення обліку, складання і подання звітності виходячи із загальноприйнятих принципів та із специфіки діяльності підприємства для отримання повної, об'єктивної, достовірної і неупередженої інформації з метою ухвалення зацікавленими особами обґрунтованих управлінських рішень
31.	Сук П. [431]	принципи і правила ведення бухгалтерського обліку на конкретному підприємстві
32.	Швець В.Г. [488]	сукупність конкретних методів і способів організації та форм бухгалтерського обліку, прийнятих підприємством на підставі загальних правил і особливостей господарської діяльності
33.	Шнейдман Л.З. [497]	реалізація методу бухгалтерського обліку з метою максимального відображення господарської діяльності підприємства, формування повної об'єктивної і достовірної інформації про неї і ефективного регулювання цієї діяльності в інтересах справи і зацікавлених осіб
34.	В. А. Шпак [498]	цілеспрямована організаційно-управлінська діяльність, пов'язана з формуванням облікового порядку (чіткої організації бухгалтерського обліку, з дотриманням встановлених правил обліку). Тут, облікові правила – форма нормативно-правового акту, яким, на основі загальноприйнятих принципів та методів бухгалтерського обліку та фінансової звітності, встановлюються процедурні норми, що визначають порядок здійснення облікової діяльності

Додаток Г

Матриця наукових підходів до систематики принципів економічного аналізу та його організації

№ з/п	Принцип	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18
1		Адамєнко М. [1]	Івахненко В.М. [155]	Баканов М.І., Шеремєт А.Д. [23]	Бутинєць Ф.Ф. [132]	Завгородній В.Г., Сопко В.В. [139]	Ковалєв В.В., Волкова О.Н. [232]	Мних Є.В. [323]	Болух М. А., Бурчєвський В. З., Горбатов М. І. [39]	Бєрнстайн Л.А. [32]	Лазарєшина І.Д. [267]	Грицишен Д.О. [105]	Олійник О.В. [355]	Ізмайлов Я.О. [156]	Гумєнюк О.О. [110]	Ковальчук Т.М., Вергун А.І. [236]	Микитюк В. М., Паламарчук Т. М., Русак О. П. та ін. [318]
1.	Адаптивності																
2.	Адекватності																
3.	Автономності																
4.	Бєзперервності																
5.	Варіативності																
6.	Відповідності цілей і ресурсів																
7.	Визначальної ролі практики в процесі пізнання																
8.	Випереджаючого відображення																
9.	Гнучкості																
10.	Державного підходу																
11.	Демократизму																
12.	Детермінізму																

Продовження додатку Г

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18
13.	Дієвості (конкретності)																
14.	Динамізму																
15.	Доречності																
16.	Достовірності																
17.	Емерджентності																
18.	Ефективності (економічності)																
19.	Єдності теорії та практики																
20.	Загального зв'язку																
21.	Зрозумілості																
22.	Ієрархічності																
23.	Історизму																
24.	Конкретності																
25.	Комплексності																
26.	Мотивації																
27.	Науковості																
28.	Неперервності змін																
29.	Обґрунтованості																
30.	Об'єктивності																
31.	Оперативності																
32.	Оптимального поєднання централізації та децентралізації																
33.	Основної ланки																
34.	Періодичності																
35.	Пізнаваності																
36.	Плановості																
37.	Повноти																

Продовження додатку Г

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18
38.	Порівнянності																
39.	Послідовності																
40.	Пріоритету цілі																
41.	Пріоритету функцій над структурою																
42.	Пріоритету суб'єкта над об'єктом																
43.	Пропорційності																
44.	Прямоточності																
45.	Раціональності																
46.	Регламентациі																
47.	Релевантність																
48.	Ритмічності																
49.	Розвитку																
50.	Системності																
51.	Соціально-екологічного підходу																
52.	Спадкоємності																
53.	Специфічність																
54.	Співставності																
55.	Субординації																
56.	Суперечності																
57.	Творчої активності																
58.	Узгодженості																
59.	Уніфікації																
60.	Ціле покладання																
61.	Цілісність																
62.	Швидкої реакції																

Додаток Д
Система показників для оцінки економічної активності торговельного підприємства
(розроблено автором)

Функціональне спрямування активності	Показник	Методика розрахунку	Нормативні критерії / Рекомендована тенденція змін
1	2	3	4
Комерційна (КМА)	Чиста виручка від реалізації у розрахунку на 1 м ² торговельної площі	Чиста виручка від реалізації товарів / Розмір торгової площі	збільшення
	Коефіцієнт рентабельності діяльності (за валовим прибутком)	Валовий прибуток / Чиста виручка від реалізації товарів	збільшення
	Коефіцієнт рентабельності продаж	Прибуток від реалізації товарів / Чиста виручка від реалізації товарів	збільшення
	Коефіцієнт віддачі витрат на збут	Чиста виручка від реалізації товарів / Витрати на збут	збільшення
	Коефіцієнт рентабельності витрат основної діяльності	Прибуток від реалізації товарів / Витрати основної діяльності	збільшення
	Коефіцієнт оборотності товарних запасів	Чиста виручка від реалізації товарів / Середній розмір товарних запасів	збільшення
	Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги	Чиста виручка від реалізації товарів / Середній розмір дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги	збільшення
	Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги	Чиста виручка від реалізації товарів / Середній розмір кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги	збільшення
Фінансова (ФА)	Коефіцієнт приросту покущів	Зміна кількості покущів за період / Кількість покущів на початок періоду	збільшення
	Коефіцієнт загальної ліквідності	Оборотні активи / Поточні зобов'язання	Не більше 2,0-2,5
	Коефіцієнт маневреності власного капіталу	Власний оборотний капітал / Власний капітал	0,1-0,25
	Коефіцієнт мобільності активів	Оборотні активи / Необоротні активи	
	Коефіцієнт оборотності капіталу (активів)	Чиста виручка від реалізації товарів / Середній розмір капіталу (активів)	збільшення
	Коефіцієнт оборотності власного капіталу	Чиста виручка від реалізації товарів / Середній розмір власного капіталу	збільшення

Продовження додатку Д

1	2	3	4
	Коефіцієнт співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості	Дебіторська заборгованість / Кредиторська заборгованість	1
Кадрова (КА)	Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	Чистий прибуток / Власний капітал	збільшення
	Продуктивність праці персоналу підприємства	Чиста виручка від реалізації товарів / Загальна чисельність працівників підприємства	збільшення
	Коефіцієнт плінності кадрів	Чисельність працівників, звільнених за особливих причин / Загальна чисельність працівників підприємства	Зменшення
	Коефіцієнт витрат на оплату праці	Витрати на оплату праці / Чиста виручка від реалізації товарів	Зменшення
	Коефіцієнт співвідношення продуктивності праці та середньої заробітної плати	Продуктивність праці персоналу підприємства / Середню заробітну плату по підприємству	збільшення
	Коефіцієнт віддачі витрат на персонал	Чиста виручка від реалізації товарів / (Витрати на оплату праці + Соціальні відрахування на заробітну плату)	збільшення
	Коефіцієнт рентабельності витрат на оплату праці	ЕВПДА / Витрати на оплату праці	збільшення
	Коефіцієнт підвищення кваліфікації персоналу	Кількість працівників, що пройшли навчання, підготовку та підвищення кваліфікації / Загальна чисельність працівників підприємства	збільшення
	Коефіцієнт рентабельності персоналу	Чистий прибуток / Загальна чисельність працівників підприємства	збільшення
Інвестиційна (ІнвА)	Коефіцієнт приросту інвестицій	Зміна суми інвестованого капіталу за період / Інвестований капітал на початок періоду	збільшення
	Коефіцієнт віддачі інвестицій	Приріст чистої виручки від реалізації товарів / Інвестований капітал	збільшення
	Коефіцієнт віддачі реальних інвестицій	Чиста виручка від реалізації / Середній розмір основних засобів	збільшення
	Коефіцієнт рентабельності інвестицій	Чистий прибуток / Інвестований капітал	збільшення
	Коефіцієнт рентабельності капіталу (активів)	Чистий прибуток / Капітал (активи)	збільшення
	Коефіцієнт реінвестування прибутку	Чистий прибуток, спрямований на реінвестування / Чистий прибуток	збільшення
	Коефіцієнт поточної доходності акцій**	Дивіденди, сплачені за акцією / Вартість придбання акції	збільшення
	Коефіцієнт дивідендних виплат**	Сума сплачених дивідендів за акцією / Прибуток на акцію	збільшення
	Коефіцієнт поточної доходності облігацій**	Сума відсотків, що підлягає до погашення за облігацією / Вартість придбання облігації	збільшення

Продовження додатку Д

1	2	3	4
Інноваційна (ІннА)	Коефіцієнт інноваційності ресурсів	Вартість інноваційних ресурсів / Загальна вартість ресурсів	збільшення
	Коефіцієнт приросту інноваційних активів	Зміна інноваційних активів / Інноваційні активи на початок періоду	збільшення
	Коефіцієнт приросту нематеріальних активів	Зміна нематеріальних активів / Нематеріальні активи на початок періоду	збільшення
	Коефіцієнт віддачі інноваційних активів	Чиста виручка від реалізації / Середній розмір інноваційних активів	збільшення
	Коефіцієнт віддачі нематеріальних активів	Чиста виручка від реалізації / Середній розмір нематеріальних активів	збільшення
	Коефіцієнт інноваційної активності персоналу	Кількість винаходів та раціоналізаторських пропозицій / Загальна чисельність персоналу підприємства	збільшення
	Коефіцієнт рентабельності інновацій	Чистий прибуток / Обсяг інновацій	збільшення
	Коефіцієнт освоєння нової техніки	Вартість основних засобів, введених в експлуатацію / Середньорічна вартість основних засобів	збільшення
	Коефіцієнт інноваційного потенціалу підприємства	Вартість інвестиційних проектів інноваційного характеру / Загальна вартість інвестиційних проектів підприємства	збільшення
Ринкова (РА)	Коефіцієнт приросту чистої виручки від реалізації товарів	Зміна чистої виручки від реалізації товарів / Виручка від реалізації товарів у базовому періоді	збільшення
	Коефіцієнт Тобіна	Ринкова вартість підприємства / Вартість чистих активів підприємства	збільшення
	Коефіцієнт співвідношення темпів росту чистої виручки від реалізації товарів підприємства та динаміки ринку	Темп росту чистої виручки від реалізації товарів підприємства / Темп росту ринку	збільшення
	Коефіцієнт рентабельності акціонерного капіталу (капіталу власників)	Чистий прибуток / Акціонерний капітал (капітал власників)	збільшення
	Коефіцієнт котирування акцій*	Ринкова вартість акції / Балансова вартість акції	збільшення
	Коефіцієнт чистого прибутку на одну просту акцію в обігу*	Чистий прибуток / Кількість простих акцій в обігу	збільшення
	Коефіцієнт курс/прибуток*	Ринкова ціна акції / чистий прибуток на акцію	збільшення

Продовження додатку Д

1	2	3	4
Управлінська (УА)	Коефіцієнт продуктивності управлінської праці Коефіцієнт ефективності управління Коефіцієнт узгодженості комерційних рішень з іншими рішеннями економічної діяльності Коефіцієнт узгодженості рішень щодо фінансування комерційної діяльності Коефіцієнт оперативності виконання управлінських рішень Коефіцієнт співвідношення темпів росту чистого прибутку і чистого та чистого виручки від реалізації товарів Коефіцієнт співвідношення темпів росту чистого прибутку і активів (капіталу) підприємства	Чиста виручка від реалізації товарів / Чисельність персоналу апарату управління підприємством Фінансовий результат після оподаткування / адміністративні витрати (Чиста виручка від реалізації – Точка беззбитковості) / Чиста виручка від реалізації Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості / коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості Кількість робіт, виконаних з порушенням термінів / Загальна кількість робіт Темп росту чистого прибутку / Темп росту чистої виручки від реалізації товарів Темп росту чистого прибутку / Темп росту активів (капіталу) підприємства	збільшення збільшення збільшення збільшення збільшення збільшення
Соціальна (СА)	Кількість реалізації соціально відповідальних заходів Коефіцієнт реалізації соціально відповідальних заходів Коефіцієнт рентабельності соціальних інвестицій Коефіцієнт окупності вкладень у спортивно-оздоровчі програми розвитку персоналу Коефіцієнт координації витрат на заробітну плату	Темп росту чистої виручки від реалізації товарів / Темп росту активів (капіталу) підприємства Кількість впроваджених заходів з корпоративної соціальної відповідальності Кількість впроваджених заходів з корпоративної соціальної відповідальності / Кількість спланованих заходів з корпоративної соціальної відповідальності Чистий прибуток / Обсяг соціальних інвестицій Сукупний дохід підприємства / Обсяг витрат на реалізацію спортивно-оздоровчих програм розвитку персоналу Середня заробітна плата працівника підприємства / Середня заробітна плата працюючого в регіоні	збільшення збільшення збільшення збільшення збільшення

Продовження додатку Д

1	2	3	4
	Коефіцієнт захворюваності і травматизму	Кількість лікарняних з травмування в процесі основної діяльності / Загальна кількість лікарняних	зменшення
	Коефіцієнт простоту соціальних виплат персоналу	Зміна розміру соціальних виплат персоналу / Розмір соціальних виплат персоналу у попередньому періоді	збільшення
	Коефіцієнт соціальної активності бізнесу	Прибуток від реалізації продукції / Сума витрат на забезпечення високого рівня якості обслуговування, створення умов безпечної діяльності та соціально-значимі акції благочинності	збільшення
Екологічна (ЕкА)	Кількість реалізації екологічних заходів	Кількість впроваджених екологічних заходів	збільшення
	Коефіцієнт реалізації екологічно чистих товарів	Чиста виручка від реалізації екологічно чистих товарів / Чиста виручка від реалізації товарів	збільшення
	Коефіцієнт проросту обсягу викидів забруднюючих речовин та парникових газів	Зміна обсягу викидів забруднюючих речовин та парникових газів відносно попереднього періоду / Обсяг викидів забруднюючих речовин та парникових газів попереднього періоду	зменшення
	Коефіцієнт витрат на природоохоронну діяльність	Витрати на природоохоронну діяльність / Загальні витрати підприємства	збільшення
	Коефіцієнт виконання нормативів природокористування	Кількість дотриманих нормативів природокористування / Загальна кількість встановлених нормативів природокористування	збільшення
	Коефіцієнт екологічно безпечного (менш небезпечного) обладнання	Вартість екологічно безпечного (менш небезпечного) обладнання / Вартість обладнання підприємства	збільшення
	Коефіцієнт екологічно безпечної упаковки товарів	Вартість багаторазової та стандартної упаковки / Загальна вартість пакувальних засобів	збільшення
	Коефіцієнт стимулювання екологічної поведінки працівників	Розмір премій та інших виплат за досягнення високих показників екологічно відповідальної поведінки / Загальний розмір заохочувальних виплат	збільшення

* – для підприємств акціонерної форми власності

** – якщо у підприємства є фінансові інвестиції

Додаток Ж

Вихідні параметри оцінки потенціалу формування економічної активності досліджуваних підприємств торгівлі у 2018-2020 роках

Показник	Умовне позначення	ТОВ «ТОЙЗ ГРУП»			ТОВ «ДЖИ ФАЙВ ХОЛДІНГ УКР»		
		2018	2019	2020	2018	2019	2020
1. Чистий прибуток, тис. грн.	<i>ЧП</i>	2639,1	3207,2	3238,1	3457,7	3470,6	3396,2
2. Прибуток від реалізації товарів, тис. грн.	<i>П^р</i>	3187,3	3787,0	3695,8	5321,0	4974,5	5192,4
3. Чиста виручка від реалізації товарів, тис. грн.	<i>ЧВР</i>	48052,5	50904,6	53675,2	63900,2	70356,6	75972,2
4. Кількість обслужених покупців, осіб	<i>КП</i>	459824	487961	462394	658195	744279	694112
5. Витрати на оплату праці, тис. грн.	<i>ВОТ</i>	1990,5	2387,0	2266,4	3594,9	3712,4	3689,4
6. Витрати основної діяльності, тис. грн.	<i>В^{осн}</i>	2913,4	3551,3	3682,1	5866,8	6213,6	6848,1
7. Загальні витрати, тис. грн.	<i>ЗВ</i>	2987,5	3594,7	3322,2	6707,9	7012,8	6889,3
8. Середній розмір товарних запасів, тис. грн.	<i>ТЗ</i>	804,8	1338,5	1220,5	1897,0	2098,0	2255,0
9. Середній розмір оборотних активів, тис. грн.	<i>ОА</i>	1231,3	2008,5	1888,8	2295,8	3006,3	3518,8
10. Середній розмір поточних зобов'язань, тис. грн.	<i>ПЗ</i>	1026,0	1330,3	1384,5	2863,1	3155,6	2671,5
11. Середній розмір позикового капіталу, тис. грн.	<i>ПК</i>	1026,0	1330,3	1384,5	4108,1	3579,0	3347,3
12. Середній розмір власного капіталу, тис. грн.	<i>ВК</i>	4219,3	4240,9	4262,3	3411,4	3443,8	3476,0
13. Середній розмір капіталу підприємства, тис. грн.	<i>К</i>	5245,3	5571,1	5646,8	7519,5	7022,8	6823,3
14. Середньооблікова чисельність персоналу підприємства, осіб	<i>ч</i>	22	23	22	35	35	33

Додаток К

Детерміноване моделювання залежності основних результативних показників комерційної діяльності від чинників, пов'язаних із наявністю, структурою та ефективністю використання ресурсів підприємства торгівлі

Таблиця К.1

Матрична модель взаємозв'язку виручки від реалізації товарів і чинників, пов'язаних із наявністю та використанням торговельно-оперативного персоналу підприємства

	<i>ЧВР</i>	<i>КП</i>	<i>ЛГ</i>	<i>ЛД</i>	$\bar{q}^{ТОП}$
<i>ЧВР</i>	1	$\frac{КП}{ЧВР}$	$\frac{ЛГ}{ЧВР}$	$\frac{ЛД}{ЧВР}$	$\frac{\bar{q}^{ТОП}}{ЧВР}$
<i>КП</i>	$\frac{ЧВР}{КП} = ЧВР^П$	1	$\frac{ЛГ}{КП}$	$\frac{ЛД}{КП}$	$\frac{\bar{q}^{ТОП}}{КП}$
<i>ЛГ</i>	$\frac{ЧВР}{ЛГ}$	$\frac{КП}{ЛГ} = КП^Г$	1	$\frac{ЛД}{ЛГ}$	$\frac{\bar{q}^{ТОП}}{ЛГ}$
<i>ЛД</i>	$\frac{ЧВР}{ЛД}$	$\frac{ЧКП}{ЛД}$	$\frac{ЛГ}{ЛД} = Г$	1	$\frac{\bar{q}^{ТОП}}{ЛД}$
$\bar{q}^{ТОП}$	$\frac{ЧВР}{\bar{q}^{ТОП}}$	$\frac{КП}{\bar{q}^{ТОП}}$	$\frac{ЛГ}{\bar{q}^{ТОП}}$	$\frac{ЛД}{\bar{q}^{ТОП}} = Д$	1

Мультиплікативна модель:

$$ЧВР = \frac{ЧВР}{КП} \times \frac{КП}{ЛГ} \times \frac{ЛГ}{ЛД} \times \frac{ЛД}{\bar{q}^{ТОП}} \times \bar{q}^{ТОП} = ЧВР^П \times КП^Г \times Г \times Д \times \bar{q}^{ТОП}, \quad (1)$$

де $ЧВР^П$ – виручка від реалізації товарів на 1 покупця, тис. грн/ос.;

$КП^Г$ – середня кількість покупців, що обслужені 1 торговельно-оперативним працівником за 1 годину, ос.;

$Г$ – середня тривалість робочого дня одного торговельно-оперативного працівника, годин;

$Д$ – середня кількість днів, відпрацьованих одним торговельно-оперативним працівником за період, днів;

$\bar{q}^{ТОП}$ – середньооблікова чисельність торговельно-оперативного персоналу, осіб.

Продовження додатку К
Таблиця К.2

Матрична модель взаємозв'язку виручки від реалізації товарів і чинників, пов'язаних із забезпеченістю, структурою трудових ресурсів та основних засобів підприємства

	$ЧВР$	$\overline{ОС^a}$	$\overline{q}^{ТОП}$	\overline{q}
$ЧВР$	1	$\frac{\overline{ОС^a}}{ЧВР}$	$\frac{\overline{q}^{ТОП}}{ЧВР}$	$\frac{\overline{q}}{ЧВР}$
$\overline{ОС^a}$	$\frac{ЧВР}{\overline{ОС^a}} = KB^a$	1	$\frac{\overline{q}^{ТОП}}{\overline{ОС^a}}$	$\frac{\overline{q}}{\overline{ОС^a}}$
$\overline{q}^{ТОП}$	$\frac{ЧВР}{\overline{q}^{ТОП}}$	$\frac{\overline{ОС^a}}{\overline{q}^{ТОП}} = TO$	1	$\frac{\overline{q}}{\overline{q}^{ТОП}}$
\overline{q}	$\frac{ЧВР}{\overline{q}}$	$\frac{\overline{ОС^a}}{\overline{q}}$	$\frac{\overline{q}^{ТОП}}{\overline{q}} = d\overline{q}^{ТОП}$	1

Мультиплікативна модель:

$$ЧВР = \frac{ЧВР}{\overline{ОС^a}} \times \frac{\overline{ОС^a}}{\overline{q}^{ТОП}} \times \frac{\overline{q}^{ТОП}}{\overline{q}} \times \overline{q} = KB^a \times TO \times d\overline{q}^{ТОП} \times \overline{q}, \quad (2)$$

де KB^a – віддача активної частини основних засобів, грн.;

TO – озброєність праці торговельно-оперативного персоналу, тис. грн./ос.;

$d\overline{q}^{ТОП}$ – частка торговельно-оперативного персоналу у загальній чисельності працівників, коеф.;

\overline{q} – середньооблікова чисельність персоналу підприємства, осіб.

Таблиця К.3

Матрична модель взаємозв'язку виручки від реалізації товарів і чинників, пов'язаних із наявністю та використанням господарських ресурсів підприємства

	$ЧВР$	$\overline{TЗ}$	$\overline{ОА}$	$\overline{ГР}$
$ЧВР$	1	$\frac{\overline{TЗ}}{ЧДР}$	$\frac{\overline{ОА}}{ЧВР}$	$\frac{\overline{ГР}}{ЧВР}$
$\overline{TЗ}$	$\frac{ЧВР}{\overline{TЗ}} = Ш^{TЗ}$	1	$\frac{\overline{ОА}}{\overline{TЗ}}$	$\frac{\overline{ГР}}{\overline{TЗ}}$
$\overline{ОА}$	$\frac{ЧВР}{\overline{ОА}}$	$\frac{\overline{TЗ}}{\overline{ОА}} = d\overline{TЗ}$	1	$\frac{\overline{ГР}}{\overline{ОА}}$
$\overline{ГР}$	$\frac{ЧВР}{\overline{ГР}}$	$\frac{\overline{TЗ}}{\overline{ГР}}$	$\frac{\overline{ОА}}{\overline{ГР}} = d\overline{ОА}$	1

Продовження додатку К

Мультиплікативна модель:

$$ЧВР = \frac{ЧВР}{ТЗ} \times \frac{ТЗ}{ОА} \times \frac{ОА}{ГР} \times \overline{ГР} = Ш^{ТЗ} \times d\overline{ТЗ} \times d\overline{ОА} \times \overline{ГР}, \quad (3)$$

де $Ш^{ТЗ}$ – швидкість обертання товарних запасів, об.;

$d\overline{ТЗ}$ – частка товарних запасів у загальній величині оборотних активів, коеф.;

$d\overline{ОА}$ – частка оборотних активів у загальній величині господарських ресурсів, коеф.;

$\overline{ГР}$ – середня величина господарських ресурсів, тис. грн.

Таблиця К.4

Детерміновані факторні моделі залежності прибутку від реалізації товарів підприємства

№ з/п	Залежність прибутку від реалізації товарів	Мультиплікативна модель
1	Від чинників, пов'язаних із чистою виручкою від реалізації товарів та рівнями валового прибутку, адміністративних витрат і витрат на збут	$\Pi^P = \frac{ЧВР \times (P^{ВП} - P^{AB} - P^{B3})}{100}$
2	Від чинників, пов'язаних із рентабельністю продаж, наявністю та використанням торговельно-оперативного персоналу підприємства	$\Pi^P = \frac{\Pi^P}{ЧВР} \times \frac{ЧВР}{КП} \times \frac{КП}{ЛГ} \times \frac{ЛГ}{ЛД} \times \frac{ЛД}{\overline{Ч}^{ТОП}} \times \overline{Ч}^{ТОП} =$ $P^{PP} \times ЧВР^П \times КП^Г \times Г \times Д \times \overline{Ч}^{ТОП}$
3	Від чинників, пов'язаних із рентабельністю продаж, забезпеченістю, структурою трудових ресурсів та основних засобів підприємства	$\Pi^P = \frac{\Pi^P}{ЧВР} \times \frac{ЧВР}{ОС^a} \times \frac{\overline{ОС^a}}{\overline{Ч}^{ТОП}} \times \frac{\overline{Ч}^{ТОП}}{\overline{Ч}} \times \overline{Ч} =$ $P^{PP} \times KB^a \times TO \times d\overline{Ч}^{ТОП} \times \overline{Ч}$
4	Від чинників, пов'язаних із рентабельністю продаж, наявністю та використанням господарських ресурсів підприємства	$\Pi^P = \frac{\Pi^P}{ЧВР} \times \frac{ЧВР}{ТЗ} \times \frac{ТЗ}{ОА} \times \frac{ОА}{ГР} \times \overline{ГР} =$ $P^{PP} \times Ш^{ТЗ} \times d\overline{ТЗ} \times d\overline{ОА} \times \overline{ГР},$
<p>Умовні позначення:</p> <p>Π^P – прибуток від реалізації товарів, тис. грн;</p> <p>P^{PP} – рентабельність продаж (рівень прибутку від реалізації товарів), % до обороту;</p> <p>$ЧВР$ – чиста виручка від реалізації товарів, тис. грн;</p> <p>$P^{ВП}$ – рівень валового прибутку, % до обороту;</p> <p>P^{AB} – рівень адміністративних витрат, % до обороту;</p> <p>P^{B3} – рівень витрат на збут, % до обороту.</p>		

Продовження додатку К
Таблиця К.5

Вихідні дані для факторного аналізу результативних показників комерційної діяльності
ТОВ «ТОЙЗ ГРУП» та ТОВ «ДЖИ ФАЙВ ХОЛДІНГ УКР» за 2019-2020 роки

Показник	ТОВ «ТОЙЗ ГРУП»			ТОВ «ДЖИ ФАЙВ ХОЛДІНГ УКР»		
	2019 рік	2020 рік	Зміна (+,-)	2019 рік	2020 рік	Зміна (+,-)
1	2	3	4	5	6	7
1. Чиста виручка від реалізації товарів, тис. грн	50904,6	53675,2	2770,6	70356,6	75972,2	5615,6
2. Валовий прибуток, тис. грн	13398,1	14953,9	1555,8	16984,1	19684,4	2700,3
3. Середній рівень валового прибутку, % до обороту	26,32	27,86	1,54	24,14	25,91	1,77
4. Адміністративні витрати, тис. грн	4464,6	5396,8	932,2	5875,0	6732,8	857,8
5. Рівень адміністративних витрат, % до обороту	8,77	10,05	1,28	8,35	8,86	0,51
6. Витрати на збут, тис. грн	5146,5	5861,3	714,8	6634,6	7559,2	924,6
7. Рівень витрат на збут, % до обороту	10,11	10,92	0,81	9,43	9,95	0,52
8. Прибуток від реалізації товарів, тис. грн	3787,0	3695,8	-91,2	4474,5	5392,4	917,9
9. Кількість обслужених покупців, осіб	487961	462394	-25567	744279	694112	-50167
10. Кількість годин, відпрацьованих торговельно-оперативними працівниками, люд.-год.	39686	36946	-2740	68208	60070	-8138
11. Кількість днів, відпрацьованих торговельно-оперативними працівниками, люд.-дн.	3816	3587	-229	5880	5562	-318
12. Середньооблікова чисельність торговельно-оперативного персоналу, осіб	18	17	-1	28	27	-1

Продовження додатку К

1	2	3	4	5	6	7
13. Середньооблікова чисельність працівників, осіб	23	22	-1	35	33	-2
14. Середні товарні запаси, тис. грн	1338,5	1220,5	-118	2098	2255	157
15. Середній розмір оборотних активів, тис. грн	2008,5	1888,7	-119,8	3006,3	3518,8	512,5
16. Середня величина господарських ресурсів, тис. грн	5571,1	5646,8	75,7	7022,8	6823,3	-199,5
17. Середня вартість активної частини основних засобів, тис. грн.	560,4	585,6	25,2	863,5	780,6	-82,9
18. Виручка від реалізації товарів на 1 покупця, тис. грн/ос.	0,104	0,116	0,012	0,094	0,109	0,015
19. Середня кількість покупців, що обслужені 1 торговельно-оперативним працівником за 1 годину, ос.	12	13	1	11	12	1
20. Середня тривалість робочого дня одного торговельно-оперативного працівника, годин	10,4	10,3	-0,1	11,6	10,8	-0,8
21. Середня кількість днів, відпрацьованих одним торговельно-оперативним працівником за період, дн.	212	211	-1	210	206	-4
22. Віддача активної частини основних засобів, грн	90,836	91,658	0,822	81,478	97,325	15,847
23. Озброєність праці торговельно-оперативного працівників, тис. грн/ос.	31,133	34,447	3,314	30,839	28,911	-1,928
24. Частка торговельно-оперативного персоналу у загальній чисельності працівників, коеф.	0,783	0,773	-0,010	0,800	0,818	0,018
25. Швидкість обертання товарних запасів, об.	38,031	43,978	5,947	33,535	33,691	0,156
26. Частка товарних запасів у загальній величині оборотних активів, коеф.	0,666	0,646	-0,020	0,698	0,641	-0,057
27. Частка оборотних активів у загальній величині господарських ресурсів, коеф.	0,361	0,335	-0,026	0,428	0,516	0,088
28. Рентабельність продаж, %	7,440	6,890	-0,550	6,360	7,098	0,738

Додаток Л
Інформація щодо оцінювання рівня економічної активності підприємств торгівлі вибіркової сукупності

Таблиця Л.1

Варіанти стану й динаміки рівня економічної активності підприємств торгівлі (розроблено автором)

Варіант за порядком	Код	Показники статистики				Показники динаміки				Варіанти економічної активності підприємства (ЕАП) (опис)				
		Рівень		Дуже високий	Інтенсивність зміни		Варіація							
		низький	середній		високий	позитивна	негативна	невисока	висока					
Умови для оцінювання														
1	2	$ПЕА(K_m) \in [0,0; 0,24]$	4	$ПЕА(K_m) \in [0,50; 0,74]$	5	$ПЕА(K_m) \in [0,75; 1,0]$	$T_{прПЕА(K_m)} > 0$	7	$T_{прПЕА(K_m)} \leq 0$	8	$V_{ПЕА(K_m)} \leq 25,0\%$	9	$V_{ПЕА(K_m)} > 25,0\%$	10
B.1	1.1.1	+	-	-	-	-	+	+	-	-	+	+	-	ЕАП стабільно-низька, зростаюча
B.2	1.1.2	+	-	-	-	-	+	+	-	-	-	-	+	ЕАП низька, проте її значення нестабільні, значно коливаються; динаміка позитивна
B.3	1.2.1	+	-	-	-	-	-	-	+	+	+	+	-	ЕАП стабільно-низька та спадаюча за періодами часу
B.4	1.2.2	+	-	-	-	-	-	-	+	+	-	-	+	ЕАП низька, спадаюча її значення нестабільні
B.5	2.1.1	-	+	-	-	-	+	+	-	-	+	+	-	ЕАП стабільно-середня, зростаюча
B.6	2.1.2	-	+	-	-	-	+	+	-	-	-	-	+	ЕАП середня, зростаюча, її значення нестабільні, значно коливаються

²Навольська Н.В., Блашак Б.Я. Методологічні аспекти прогнозування фінансового потенціалу підприємств. *Проблеми системного підходу в економіці*. 2019. Вип. 2(1). С.139-146.

Продовження таблиці Л.1 додатку Л

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
В.7	2.2.1	-	+	-	-	-	+	+	-	ЕАП стабільно-середня, спадаюча
В.8	2.2.2	-	+	-	-	-	+	-	+	ЕАП середня, спадаюча, її значення неста-більні, значно коливаються
В.7	3.1.1	-	-	+	-	+	-	+	-	ЕАП стабільно-висока, зростаюча
В.8	3.1.2	-	-	+	-	+	-	-	+	ЕАП висока, зростаюча, її значення неста-більні, значно коливаються
В.9	3.2.1	-	-	+	-	-	+	+	-	ЕАП стабільно-висока, спадаюча
В.10	3.2.2	-	-	+	-	-	+	-	+	ЕАП висока, спадаюча, її значення неста-більні, значно коливаються
В.11	4.1.1	-	-	-	+	+	-	+	-	ЕАП стабільно дуже висока, зростаюча
В.12	4.1.2	-	-	-	+	+	-	-	+	ЕАП дуже висо-ка, зростаюча, проте її значення нестабільні, знач-но коливаються
В.13	4.2.1	-	-	-	+	-	+	+	-	ЕАП стабільно-дуже висока, спадаюча
В.14	4.2.2	-	-	-	+	-	+	-	+	ЕАП дуже висока, спадаюча, її значення нестабільні, значно коливаються

Позначки: «+» –показник відповідає умові; «-» – показник не відповідає умові.

Продовження додатку Л
Таблиця Л.2

Види і критерії розподілу підприємств за розміром

Чисельність працюючих, у середньому на рік, осіб	Дохід, у середньому на рік	Вид підприємства
не більше 50 осіб	не перевищує суму, еквівалентну 10 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України	мале підприємство
від 50 до 250 осіб	від 10 до 50 мільйонів євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України	середнє підприємство
перевищує 250 осіб	перевищує суму, еквівалентну 50 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України	велике підприємство

Джерело: складено за даними [100]

Продовження додатку ЛІ
Таблиця Л.3

Вибіркова сукупність підприємств торгівлі України (сформована автором)

№ з/п	Код	Назва	КВЕД. Розділ	КВЕД. Група	Товарна спеціалізація
1	2	3	4	5	6
Група 1 – великі підприємства					
1	П_1.1.	ТОВ «БАДМ»	46 Оптова торгівля, крім торгівлі автотранспортними засобами та мотоциклами	46.46 Оптова торгівля фармацевтичними товарами, 46.90 неспеціалізована оптова торгівля	Непродовольчі товари
2	П_1.2.	ТОВ «Байєр»	46 Оптова торгівля, крім торгівлі автотранспортними засобами та мотоциклами	46.75 Оптова торгівля хімічними продуктами	Непродовольчі товари
3	П_1.3.	ТОВ «Інвестком»	46 Оптова торгівля, крім торгівлі автотранспортними засобами та мотоциклами	46.90 Неспеціалізована оптова торгівля	Непродовольчі товари
4	П_1.4.	ТОВ «Оптіма-Фарм ЛТД» (СУЕП)	46 Оптова торгівля, крім торгівлі автотранспортними засобами та мотоциклами	46.46 Оптова торгівля фармацевтичними товарами	Непродовольчі товари
5	П_1.5.	ТОВ «Розетка.УА»	47 Роздрібна торгівля, крім торгівлі автотранспортними засобами та мотоциклами	47.19 Інші види роздрібно торгівлі в неспеціалізованих магазинах	Непродовольчі товари
6	П_1.6.	ТОВ «Стиль Д»	47 Роздрібна торгівля, крім торгівлі автотранспортними засобами та мотоциклами	47.19 Інші види роздрібно торгівлі в неспеціалізованих магазинах	Непродовольчі товари
7	П_1.7.	ТОВ «Фора»	47 Роздрібна торгівля, крім торгівлі автотранспортними засобами та мотоциклами	47.11 Роздрібна торгівля в неспеціалізованих магазинах переважно продуктами харчування, напоями та тютюновими виробами	Продовольчі товари
Група 2 – середні підприємства					
1	П_2.1.	ТОВ «Торгова компанія «Мега-Трейд»»	47 Роздрібна торгівля, крім торгівлі автотранспортними засобами та мотоциклами	47.11 Роздрібна торгівля в неспеціалізованих магазинах переважно продуктами харчування, напоями та тютюновими виробами	Продовольчі товари
2	П_2.2.	ДП «Коніка Мінолта Україна»	46 Оптова торгівля, крім торгівлі автотранспортними засобами та мотоциклами	46.66 Оптова торгівля іншими офісними машинами й устаткуванням	Непродовольчі товари
3	П_2.3.	ТОВ «Європоль» (СУАП)	47 Роздрібна торгівля, крім торгівлі автотранспортними засобами та мотоциклами	47.11 Роздрібна торгівля в неспеціалізованих магазинах переважно продуктами харчування, напоями та тютюновими виробами	Продовольчі товари

Продовження додатку Л1

1	2	3	4	5	6
4	П_2.4.	ТОВ «Спецвуз-автоматика»	46 Оптова торгівля, крім торгівлі автотранспортними засобами та мотоциклами	46.51 Оптова торгівля комп'ютерами, периферійним устаткуванням і програмним забезпеченням	непродовольчі товари
5	П_2.5.	ТОВ «ГД Агрохім»	46 Оптова торгівля, крім торгівлі автотранспортними засобами та мотоциклами	46.75 Оптова торгівля хімічними продуктами	Непродовольчі товари
6	П_2.6.	ТОВ «Укр-Трейд»	47 Роздрібна торгівля, крім торгівлі автотранспортними засобами та мотоциклами	47.11 Роздрібна торгівля в неспеціалізованих магазинах переважно продуктами харчування, напоями та тютюновими виробами	Продовольчі товари
Група 3 – малі підприємства					
1	П_3.1	ТОВ «Данілевський»	47 Роздрібна торгівля, крім торгівлі автотранспортними засобами та мотоциклами	47.11 Роздрібна торгівля в неспеціалізованих магазинах переважно продуктами харчування, напоями та тютюновими виробами	Продовольчі товари
2	П_3.2	ТФ «Калина» у формі ТОВ	47 Роздрібна торгівля, крім торгівлі автотранспортними засобами та мотоциклами	47.11 Роздрібна торгівля в неспеціалізованих магазинах переважно продуктами харчування, напоями та тютюновими виробами	Продовольчі товари
3	П_3.3	ТОВ «Красний маг»	47 Роздрібна торгівля, крім торгівлі автотранспортними засобами та мотоциклами	47.11 Роздрібна торгівля в неспеціалізованих магазинах переважно продуктами харчування, напоями та тютюновими виробами	Продовольчі товари
4	П_3.4	ТОВ «Магазин «Київський»»	47 Роздрібна торгівля, крім торгівлі автотранспортними засобами та мотоциклами	47.11 Роздрібна торгівля в неспеціалізованих магазинах переважно продуктами харчування, напоями та тютюновими виробами	Продовольчі товари
5	П_3.5	ТОВ «Фірма «Крамниця № 38»	47 Роздрібна торгівля, крім торгівлі автотранспортними засобами та мотоциклами	47.11 Роздрібна торгівля в неспеціалізованих магазинах переважно продуктами харчування, напоями та тютюновими виробами	Продовольчі товари
6	П_3.6	ТОВ «Корд-2003»	45 Оптова та роздрібна торгівля автотранспортними засобами та мотоциклами, їх ремонт	45.31 Оптова торгівля деталями та приладами для автотранспортних засобів	Непродовольчі товари
7	П_3.7	ПФ «Бригантіна»	46 Оптова торгівля, крім торгівлі автотранспортними засобами та мотоциклами	46.90 Неспеціалізована оптова торгівля	Непродовольчі товари
8	П_3.8	МФ «Український стандарт»	46 Оптова торгівля, крім торгівлі автотранспортними засобами та мотоциклами	46.65 Оптова торгівля офісними меблями	Непродовольчі товари

Продовження додатку ЛІ
Таблиця Л.4

Система показників для оцінки рівня економічної активності підприємств торгівлі вибіркової сукупності
(розроблено автором)

№ з/п	Функціональне спрямування активності	Показник	Методика розрахунку	Нормативні критерії / Рекомендована тенденція змін
1	2	3	4	5
1	Комерційна (КА)	Коефіцієнт рентабельності діяльності (за валовим прибутком) Коефіцієнт рентабельності продаж Коефіцієнт рентабельності витрат основної діяльності Коефіцієнт оборотності товарних запасів Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги	Валовий прибуток / Чиста виручка від реалізації товарів Прибуток від реалізації товарів / Чиста виручка від реалізації товарів Прибуток від реалізації товарів / Витрати основної діяльності Чиста виручка від реалізації товарів / Середній розмір товарних запасів Чиста виручка від реалізації товарів / Середній розмір дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги Чиста виручка від реалізації товарів / Середній розмір кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги	збільшення збільшення збільшення збільшення збільшення збільшення
2	Фінансова (ФА)	Коефіцієнт загальної ліквідності Коефіцієнт маневреності власного капіталу Коефіцієнт мобільності активів Коефіцієнт оборотності капіталу (активів) Коефіцієнт оборотності власного капіталу	Оборотні активи / Поточні зобов'язання Власний оборотний капітал / Власний капітал Оборотні активи / Необоротні активи Чиста виручка від реалізації товарів / Середній розмір капіталу (активів) Чиста виручка від реалізації товарів / Середній розмір власного капіталу	Не більше 2,0-2,5 0,1-0,25 збільшення збільшення

Продовження таблиці Л.4 додатку Л

1	2	3	4	5
		Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	Чистий прибуток / Власний капітал	збільшення
3	Кадрова (КА)	Коефіцієнт витрат на оплату праці	Витрати на оплату праці / Чиста виручка від реалізації товарів	Зменшення
		Коефіцієнт віддачі витрат на персонал	Чиста виручка від реалізації товарів / (Витрати на оплату праці + Соціальні відрахування на заробітну плату)	збільшення
		Коефіцієнт рентабельності витрат на оплату праці	Чистий прибуток/ Витрати на оплату праці	збільшення
4	Інвестиційна (ІНВА)	Коефіцієнт віддачі інвестицій	Приріст чистої виручки від реалізації товарів / Інвестований капітал	збільшення
		Коефіцієнт віддачі реальних інвестицій	Чиста виручка від реалізації / Середній розмір основних засобів	збільшення
		Коефіцієнт рентабельності інвестицій	Чистий прибуток / Інвестований капітал	збільшення
		Коефіцієнт рентабельності капіталу (активів)	Чистий прибуток / Капітал (активи)	збільшення
		Коефіцієнт реінвестування прибутку	Чистий прибуток, спрямований на реінвестування / Чистий прибуток	збільшення
5	Інноваційна (ІННА)	Коефіцієнт приросту нематеріальних активів	Зміна нематеріальних активів / Нематеріальні активи на початок періоду	збільшення
		Коефіцієнт віддачі нематеріальних активів	Чиста виручка від реалізації / Середній розмір нематеріальних активів	збільшення
		Коефіцієнт освоєння нової техніки	Вартість основних засобів, введених в експлуатацію / Середньорічна вартість основних засобів	збільшення
6	Ринкова (РА)	Коефіцієнт приросту чистої виручки від реалізації товарів	Зміна чистої виручки від реалізації товарів / Виручка від реалізації товарів у базовому періоді	збільшення
		Коефіцієнт співвідношення темпів росту чистої виручки від реалізації товарів підприємства та динаміки ринку	Темп росту чистої виручки від реалізації товарів підприємства / Темп росту ринку	збільшення

Продовження таблиці Л.4 додатку Л

1	2	3	4	5
		Коефіцієнт рентабельності акціонерного капіталу (капіталу власників)	Чистий прибуток / Акціонерний капітал (капітал власників)	збільшення
7	Управлінська (УА)	Коефіцієнт ефективності управління	Фінансовий результат після оподаткування / адміністративні витрати	збільшення
		Коефіцієнт узгодженості комерційних рішень з іншими рішеннями економічної діяльності	(Чиста виручка від реалізації – Точка безбитковості) / Чиста виручка від реалізації	збільшення
		Коефіцієнт узгодженості рішень щодо фінансування комерційної діяльності	Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості / коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	збільшення
		Коефіцієнт співвідношення темпів росту чистого прибутку і чистого та чистої виручки від реалізації товарів	Темп росту чистого прибутку / Темп росту чистої виручки від реалізації товарів	збільшення
		Коефіцієнт співвідношення темпів росту чистого прибутку і активів (капіталу) підприємства	Темп росту чистого прибутку / Темп росту активів (капіталу) підприємства	збільшення
		Коефіцієнт співвідношення темпів росту чистої виручки від реалізації товарів і активів (капіталу) підприємства	Темп росту чистої виручки від реалізації товарів / Темп росту активів (капіталу) підприємства	збільшення
8	Соціальна (СА)	Рівень впровадження заходів корпоративної соціальної відповідальності	Дотримання вимог законодавства щодо соціальної діяльності – 1 бал; Підтримка соціальних проєктів, публічність їх представлення – 3 бали Нефінансова звітність про впровадження заходів корпоративної соціальної відповідальності – 5 бали	збільшення
9	Екологічна (ЕКА)	Рівень впровадження екологічних заходів	Дотримання вимог законодавства щодо екологічної діяльності – 1 бал; Підтримка екологічних проєктів, публічність їх представлення – 3 бали Нефінансова звітність про впровадження екологічних заходів – 5 балів	збільшення

Наукове видання

КАЩЕНА Наталія Борисівна

**ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ АКТИВНІСТЮ
ПІДПРИЄМСТВ ТОРГІВЛІ:
ТЕОРІЯ, МЕТОДОЛОГІЯ, ПРАКТИКА**

Монографія

В авторській редакції

Підп. до друку 18.02.2021 р. Формат 60 84/16. Гарнітура Таймс. Друк цифровий.
Ум. друк. арк. 22,6. Тираж 300 пр. Зам. № 25-09.

Видавництво та друк

ФОП Іванченко І. С.

пр. Тракторобудівників, 89-а/62, м. Харків, 61135.

Тел.: +38 (050/093) 40-243-50.

Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи
до державного реєстру видавців, виготівників та розповсюджувачів
видавничої продукції серія ДК №4388 від 15.08.2012 р.

www.monograf.com.ua

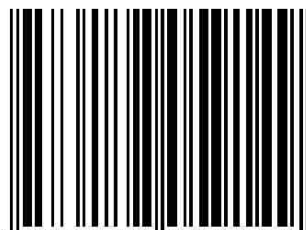


КАЩЕНА Наталія Борисівна

Професор кафедри фінансів та обліку Харківського державного університету харчування та торгівлі, кандидат економічних наук, професор.

Автор більш ніж 370 публікацій, з яких 17 монографій та 15 навчальних і навчально-методичних посібників, у т. ч. 2 з грифом МОН України.

Сфера наукових інтересів: методологія управління економічною активністю та розвитком суб'єктів торговельного підприємництва.



9 786178 059149