

Шкала оцінки ризиків [2]

Імовірність	Ступінь важкості шкоди		
	Помірна	Середня	Крайня
Вкрай неімовірний	Дуже легкий 1	Невеликий 2	Середній 3
Імовірний	Невеликий 2	Середній 3	Високий 4
Високо ймовірний	Середній 3	Високий 4	Вкрай високий 5

Крім вище перелічених дій, в країнах Європи у 2017 році на 43% зросла тенденція серед управлінського персоналу щодо застосування ряду найбільш дешевих чи швидко здійснених напрямів удосконалень, виконання яких кваліфікується як тимчасова платформа. А в подальшому розглядаються більш вагомні рішення щодо змін і коригувань діяльності підприємства в цілому.

Література

1. Щукін Б.М. *Інвестування: курс лекцій* / Б.М. Щукін. - Київ: МАУП, 2014 - 216 с. 2. *Економічні ризики : навч. посіб.* / Г.О. Жовніренко / за ред. Григор'єва Л.В., Чупахіна Н.А. - Донецьк: Донецький інститут залізничного транспорту, "ДонІЗТ", 2011 – 141 с. 3. Барташевська Ю.М.. *Вибір методів мінімізації інвестиційного ризику* / Ю.М. Барташевська // *Економічний нобелівський вісник.* - 2014.- №1.- С.29-34.

Пшик-Ковальська О.О.,

к.е.н., доц. кафедри менеджменту
та міжнародного підприємництва,

Мірзоєва Д.Р.,

студ. гр. МА-34,

Національний університет "Львівська політехніка"

АНАЛІТИЧНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ ОЦІНЮВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Підвищення конкурентоспроможності підприємства – складний процес, який потребує використання інструментів, які враховують як спеціалізацію окремого підприємства, так і рівень економічного розвитку та фази ділового циклу, у якій знаходиться країна. Одним із перших науковців питання конкурентоспроможності розглянув М. Портер у праці "Конкурентні стратегії: техніка аналізу галузей та конкурентів" [1], що стало основою для подальших досліджень цієї тематики. Сучасні українські автори ґрунтовно розглядають

процес оцінювання конкурентоспроможності вітчизняних підприємств [2,3,4], проте наразі не має чіткості у визначенні рівня конкурентоспроможності підприємства, ідентифікуванні інструментів підвищення конкурентоспроможності. Зважаючи на це, доцільно сформувати класифікацію інструментів підвищення конкурентоспроможності вітчизняного підприємства з метою формування методики оцінювання його конкурентоспроможності (табл.1).

Таблиця 1

Класифікація інструментів підвищення конкурентоспроможності вітчизняного підприємства (сформовано на підставі [2,3,4])

Класифікаційна ознака	Види
За рівнем охоплення	– макрорівень – мікрорівень
За підходами	– функціональний – системний – процесійний
За методами	– модель конкурентних сил М. Портера – матриця BCG – SWOT-аналіз
За напрямками	– виробництво – працівники – фінанси – маркетинг
За способами реалізації	– аутсорсинг – контролінг – бенчмаркінг
За повнотою охоплення інформації	– податкового облік – управлінський облік – фінансовий облік

Підвищення конкурентоспроможності вітчизняного підприємства має охоплювати усі етапи функціонування, а також напрями його діяльності, а саме виробництво, працівники, фінанси та маркетинг. Отримана класифікація дає змогу обрати необхідний інструмент для підвищення конкурентоспроможності за виділеними напрямками.

Наприклад за повнотою охоплення інформації можна виділити інструменти на основі фінансового, податкового та управлінського обліку. Для діагностики конкурентоспроможності підприємства доцільно використовувати дані фінансового обліку, оскільки даний інструмент найповніше охоплює інформацію про фінансовий стан підприємства.

Література

1. Porter, Michael E. *Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors* / Michael E. Porter. – New York: Free Press, 1980 –

422 р.; 2. Гвоздь М.Я., Мицько В.І. Проблеми та переваги використання процесного підходу до управління машинобудівними підприємствами / М.Я. Гвоздь, В.І. Мицько. // Вісник Національного університету "Львівська політехніка", № 811 : Логістика. – 2014 – С.56-62; 3. Латишев К.О. Інструменти підвищення конкурентоспроможності машинобудівного підприємства / К.О. Латишев. // Економічний аналіз, Т.14, №3. – 2013. – С. 101-107; 4. Мельничук Л.С., Хізніченко О.О. Шляхи підвищення конкурентоспроможності українських підприємств / Л.С. Мельничук, О.О. Хізніченко. // Наукові праці: Науково-методичний журнал. Економіка. – Миколаїв : Вид-во ЧДУ ім. Петра Могили, 2016. – С.102-105.

Чудійович С. Я.,
студ. гр. ОПАГ-12,
Національний університет "Львівська політехніка".
Науковий керівник – Лемішовська О.С.,
к.е.н., доцент кафедри обліку та аналізу

УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ТА КРЕДИТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЯМИ: ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНИЙ АСПЕКТ

Дебіторська та кредиторська заборгованості, координують рух грошових коштів, здійснюють одночасний їх відтік та надходження, що безпосередньо впливає на фінансовий стан підприємств. Індивідуальні підходи до обліково-аналітичного забезпечення управління заборгованостями підкреслюють високу значимість цих процесів та їх вплив на розвиток і результати діяльності підприємств. Великі обсяги дебіторської і кредиторської заборгованості призводять до перерозподілу оборотних коштів. Але взаємозв'язок та взаємозумовленість руху заборгованостей вимагають відповідної координації, що викликає необхідність розгляду управління обома видами заборгованостей.

Дебіторська і кредиторська заборгованість виникають унаслідок готівкових та безготівкових розрахунків із покупцями та замовниками, постачальниками та підрядниками, фінансовими організаціями, органами державної влади та соціального страхування, підзвітними особами тощо. При цьому управління такими заборгованостями повинно ґрунтуватись на об'єктивній, своєчасній, достовірній, зрозумілій та зіставній інформації щодо її обсягу, динаміки, структури та інших якісних і кількісних характеристик. Така інформація може бути одержана в результаті аналізу даних аналітичного та синтетичного обліку, а також публічної фінансової і внутрішньої управлінської звітності підприємства [1]. При прийнятті