

Міністерство освіти і науки України
Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя
(повне найменування вищого навчального закладу)
Факультет економіки та менеджменту
(назва факультету)
Економічна кібернетика
(повна назва кафедри)

ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА

до дипломної роботи

магістр

(освітній рівень)

на тему: **«Вдосконалення цінової політики з надання платних послуг (на прикладі ФОП Ружицький Андрій Миколайович)»**

Виконав: студент 6 курсу, групи ПКМ-61
спеціальності 051 «Економіка»
(шифр і назва спеціальності)

_____ Ружицький А.А.
(підпис) (прізвище та ініціали)

Керівник _____ Дмитрів Д.В.
(підпис) (прізвище та ініціали)

Нормоконтроль _____ Берестецька О.М.
(підпис) (прізвище та ініціали)

Рецензент _____
(підпис) (прізвище та ініціали)

м. Тернопіль – 2019

Анотація

Ружицький А.А. «Вдосконалення цінової політики з надання платних послуг (на прикладі ФОП Ружицький Андрій Миколайович)». – Рукопис.

Дослідження на здобуття освітньо-кваліфікаційного рівня магістр за спеціальністю 051 «Економіка» - Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя. – Тернопіль. 2019.

Магістерську роботу виконано на 94 аркушах, містить 27 рисунків 22 таблиці, додатки на 2 сторінках. В ній використано 35 літературні джерела, а саме статті, монографії, автореферати дисертацій, підручники, електронні ресурси з тематики формування цінової політики на митні платні послуги.

Об'єкт дослідження: підприємницька діяльність митних брокерів

Предмет дослідження: цінова політика ФОП Ружицький А.М.

Методи дослідження – фінансовий аналіз, економіко-математичне моделювання, кореляційно-регресійний аналіз, індексний метод, економічне обґрунтування проекту.

В першому розділі розкрито теоретичні аспекти формування цінової політики з надання платних послуг. В другому розділі проведено аналіз активності в економічному аспекті формування цінової політики досліджуваного ФОП. В третьому розділі проведено моделювання цінової політики ФОП. У спеціальній частині розроблено факторну модель обсягів надання послуг з врахуванням чинників впливу. В п'ятому розділі проведено організаційно-економічне обґрунтування розширення діяльності митного брокера. В шостому розділі розглянуті питання охорони праці та безпеки у надзвичайних ситуаціях.

Ключові слова: митний брокер, цінова політика, декларування товарів, митна вартість товару.

ЗМІСТ

ВСТУП	
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ЦІНОВОЇ ПОЛІТИКИ З НАДАННЯ ПЛАТНИХ ПОСЛУГ	10
1.1. Теоретико-методичні підходи політики ціноутворення у сфері надання послуг	10
1.2. Характеристика підприємницької діяльності митного брокера	13
1.3. Особливості формування цінової політики у митній галузі	21
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ АКТИВНОСТІ В ЕКОНОМІЧНОМУ АСПЕКТІ ФОРМУВАННЯ ЦІНОВОЇ ПОЛІТИКИ ДОСЛІДЖУВАНОВОГО ФОП	32
2.1. Ділова активність в наданні послуг як невід’ємна складова ефективної цінової політики ФОП	32
2.2. Оцінка стану економічного розвитку діяльності	35
2.3. Факторна оцінка стану економічного розвитку діяльності	37
РОЗДІЛ 3 МОДЕЛЮВАННЯ ЦІНОВОЇ ПОЛІТИКИ	48
3.1 Прогнозування можливостей з надання послуг у сфері зовнішньоекономічної діяльності в Україні	48
3.2. Оцінка ефективності формування витрат на оплату праці як чинник формування ціни	57
РОЗДІЛ 4. СПЕЦІАЛЬНА ЧАСТИНА	62
РОЗДІЛ 5. ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНЕ ОБГРУНТУВАННЯ РОЗШИРЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ МИТНОГО БРОКЕРА	68
РОЗДІЛ 6. ОХОРОНА ПРАЦІ ТА БЕЗПЕКА У НАДЗВИЧАЙНИХ СИТУАЦІЯХ	78
6.1. Аналіз та профілактика виробничого травматизму	78

6.2. Забезпечення розосередження запасів матеріальних засобів. Організація захисту та охорони запасів на базах і складах постачання	83
6.3. Визначення ступеня стійкості об'єкта до дії вражаючих факторів ядерного вибуху	87
ВИСНОВКИ	93
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	95
ДОДАТКИ	98

ВСТУП

У будь-яких умовах ринкового господарювання, кризових явищ або навпаки стратегічного розвитку, забезпечення довгострокового успішного існування країни залежить від запровадження ефективних заходів покращення існуючого стану на підставі виявлення недоліків. Якщо проаналізувати сучасну економіку України, то навіть видатні економічні експерти, не можуть скласти достовірних прогнозів розвитку економічної ситуації на найближчий роки. Однак, чітко простежуються думки, які характеризують існуючу ситуацію як надскладну з точки зору забезпечення стабільного економічного розвитку України. Крім цього, можна відзначити рекомендації, реалізація яких може стати відправною точкою у забезпеченні розвитку вітчизняної економіки. Однією із найбільш поширених та економічно обґрунтованих рекомендацій, є пошук резервів або прихованих можливостей у формуванні державного бюджету. У цьому сенсі, вагоме значення відіграє митна служба України, яка забезпечує значну частку валютних надходжень до державного бюджету.

Збільшення надходжень від митних операцій на сьогоднішній день крім боротьби з контрабандою, пояснюється зростанням протягом останніх років товарообороту з країнами Євросоюзу і цей потенціал необхідно системно нарощувати, зокрема за рахунок детального пропрацювання стратегічних методик та передового світового досвіду у галузі митного законодавства та активізації митного підприємництва.

Серед найбільш перспективних, та тих, що динамічно розвиваються, є послуги пов'язані з супроводженням митних операцій під час зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання. Мова йде про митних брокерів, які завдяки володінню професійними знаннями у галузі митної справи та зовнішньоекономічної діяльності, дозволяють оперативно надавати фахові послуги суб'єктам ЗЕД. Але як показують попередньо проведені теоретичні дослідження, інформації про діяльність митних брокерів дуже мало. Зокрема, це стосується формування обґрунтованої цінової політики на надання платних послуг суб'єктам ЗЕД. А цей чинник, в контексті систематичного збільшення кількості митних брокерів, яка на сьогоднішній момент складає

понад чотири тисячі ліцензованих осіб, стає вирішальним під час обрання брокера суб'єктом, який займається зовнішньоекономічною діяльністю.

Спираючись на попередні теоретичні дослідження можна відзначити, що на теперішній час у галузі підприємництва, пов'язаного з наданням митних послуг, не розроблено беззаперечних методичних підходів обчислення вартості митних послуг, а також чітко не прописані найбільш вагомні критерії, які впливають на цінову політику митних брокерів. Як показує практика митного брокерства, встановлення вартості послуг на здійснення митного декларування, здійснюється на договірних засадах з суб'єктом ЗЕД і не носить виваженого з економічної точки зору, механізму формування. За мов зростаючої конкуренції у даному секторі підприємницької діяльності, формування економічно-обґрунтованої цінової політики, може надати митному брокеру вагомних переваг, а у підсумку підвищити ефективність його діяльності та прибутковість, що робить окреслену тему досліджень актуальною.

Мета і завдання дослідження. Метою магістерської роботи є проведення комплексних теоретичних досліджень специфіки митного підприємництва, зокрема діяльності митних брокерів; виявлення резервів та перспектив у функціонуванні митного брокера на прикладі конкретного суб'єкта підприємництва та розробка рекомендаційних заходів, які дозволять підвищити ефективність функціонування досліджуваному суб'єкту підприємницької діяльності.

З метою досягнення поставленої мети сформовані наступні завдання:

- дослідити теоретико-методичні підходи формування цінової політики суб'єктів господарювання у сфері надання платних послуг;
- охарактеризувати особливості підприємницької діяльності митного брокера;
- дослідити існуючі методи формування цінової політики у митній сфері;
- проаналізувати сучасний стан ділової активності митних брокерів;
- оцінити критерії впливу на цінову політику послуг митних брокерів;
- розробити математичну модель обґрунтування вартості послуг досліджуваного митного брокера;

- розробити факторну модель обсягів надання послуг з врахуванням чинників впливу на їх позитивну динаміку;

- провести організаційно-економічне обґрунтування практичних заходів покращення діяльності досліджуваного митного брокера.

Об'єктом дослідження є підприємницька діяльність митних брокерів

Предметом дослідження є цінова політика ФОП Ружицький А.М.

Методи дослідження: фінансовий аналіз, економіко-математичне моделювання, кореляційно-регресійний аналіз, індексний метод, економічне обґрунтування проекту.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ЦІНОВОЇ ПОЛІТИКИ З НАДАННЯ ПЛАТНИХ ПОСЛУГ

1.1. Теоретико-методичні підходи політики ціноутворення у сфері надання послуг

З появою грошей з'являється й ціна. Ціна – це грошове вираження вартості. Як грошове вираження вартості ціна не обов'язково повинна збігатися з вартістю. Вона може бути вищою, або нижчою від вартості. На ринках товарів існує безліч цін. Ще не так давно в економічних словниках, підручниках ціна визначалась як грошове вираження вартості товару (послуги). А вартість, як відомо, – це втілена в товар (чи послугу) абстрактна праця. Вона визначається кількістю суспільне необхідного робочого часу, потрібного для виготовлення певної споживної вартості при суспільно нормальних умовах виробництва, середньому, в цьому суспільстві, рівні умілості та інтенсивності праці. У найвужчому розумінні, ціна – це кількість грошей, що надаються за товар чи послугу. У більш широкому розумінні – це сума тих цінностей, які споживач віддає в обмін на право володіти чи використовувати товар чи послугу.

В умовах ринкової економіки при встановленні ціни, крім економічних чинників, має враховуватись і психологія покупця. Встановлено, що деякі споживачі розглядають ціну як показник якості товару, або послуги. Тому підвищення ціни іноді, як це не парадоксально, веде не до зменшення, а до збільшення попиту на товар

Ціноутворення у сфері послуг відбувається за схожою схемою до ціноутворення у будь-якій іншій сфері. Той факт, що в умовах ринку ціна встановлюється об'єктивно внаслідок співвідношення попиту і пропозиції, не викликає сумнівів. Однак не треба вважати, що виробник послуг сподівається тільки на ціну, яку йому запропонує ринок, а сам ніякої участі в ціноутворенні не бере. Виробник послуг, підприємство використовує методику розрахунку вихідних цін, тобто базисних цін, або цін пропозиції. Послуги пропонуються покупцям саме за такими цінами. А вже під час купівлі–продажу виникає (під

впливом співвідношення попиту і пропозиції), за якою і реалізується послуга.

Методика розрахунку вихідних цін включає постановку завдання ціноутворення, оцінку витрат закладу, врахування попиту на послугу, аналіз цін і послуг конкурентів, вибір методу ціноутворення.

Основним завданням ціноутворення є покриття витрат вироблення послуг і одержання прибутку. Це впливає з особливостей ринкової економіки, де, як правило, панує гостра конкуренція у якій виживає той, хто має найвищу норму прибутку. Отже, завданням підприємства, фірми при встановленні ціни є максимізація поточного прибутку.

Ціна дає змогу фірмі захопити лідерство на ринку. Сутність його полягає в завоюванні значної частки на ринку. Цього досягають завдяки зниженню цін, або виробництву послуги високої якості.

Зниження ціни має певну мінімальну межу – покриття витрат з виробництва послуг, розподілу і збуту, включаючи справедливую норму прибутку. Якщо фірма за допомогою ціни не покриває витрат вироблення послуг, то воно через певний час зазнає банкрутства.

У зв'язку з цим потрібна правильна оцінка усіх витрат. Витрати як елемент ціни тісно пов'язані з функціонально–вартісним аналізом. Для того щоб успішно використовувати ціну як важіль конкурентної боротьби, виробник послуг повинен весь час шукати шляхи до зниження витрат вироблення послуг. Функціонально–вартісний аналіз дає змогу значно знизити витрати виробництва. А якщо індивідуальна вартість менша, ніж ринкова (суспільно необхідна), то виробник реалізуючи послуги за ринковими цінами, одержує надлишковий прибуток, який дає йому значні переваги перед конкурентами.

При встановленні ціни треба враховувати попит, що склався на цей вид послуги. Підвищення ціни може зменшити купівельну спроможність покупців, а отже, і попит на послуги. Практика ринкової економіки свідчить про необхідність вивчення і вимірювання попиту. Для цього оцінюють попит при різних цінах. Такий аналіз показує, що зниження ціни підвищує попит, але до певної межі. Є рівень ціни, після якого попит не зростає, а починає падати. Покупець починає з підозрою ставитися до дешевих послуг вважаючи, що вони

низької якості й можуть завдати йому шкоди.

Слід урахувувати також еластичність попиту на послуги. Виробники повинні знати, що якщо послуги втрачає еластичність попиту, треба знижувати ціни.

Отже, можна зробити висновок: якщо мінімальна ціна визначається витратами виробництва то максимальна ціна залежить від попиту на ці послуги.

Однак на діапазон цін впливають й інші причини. На рівень цін підприємства, фірми впливають ціни конкурентів. Виробник повинен знати ціни і якість послуг своїх конкурентів. Для цього використовують різні способи: порівняння цін за допомогою прейскурантів, закупівля устаткування і перевірка його якості, вивчення думки покупців про якість послуг конкурентів та рівень цін на послуги.

Якщо встановлено, що якість послуги не поступається якості послуги конкурентів, встановлюють ціну, близьку до ціни послуги конкурентів. Якщо послуги за якістю краща, ніж послуга конкурентів, можна встановити вищу ціну.

Є багато методів ціноутворення. І кожна фірма має право обрати той з них, який відповідає її інтересам (рис. 1.1).

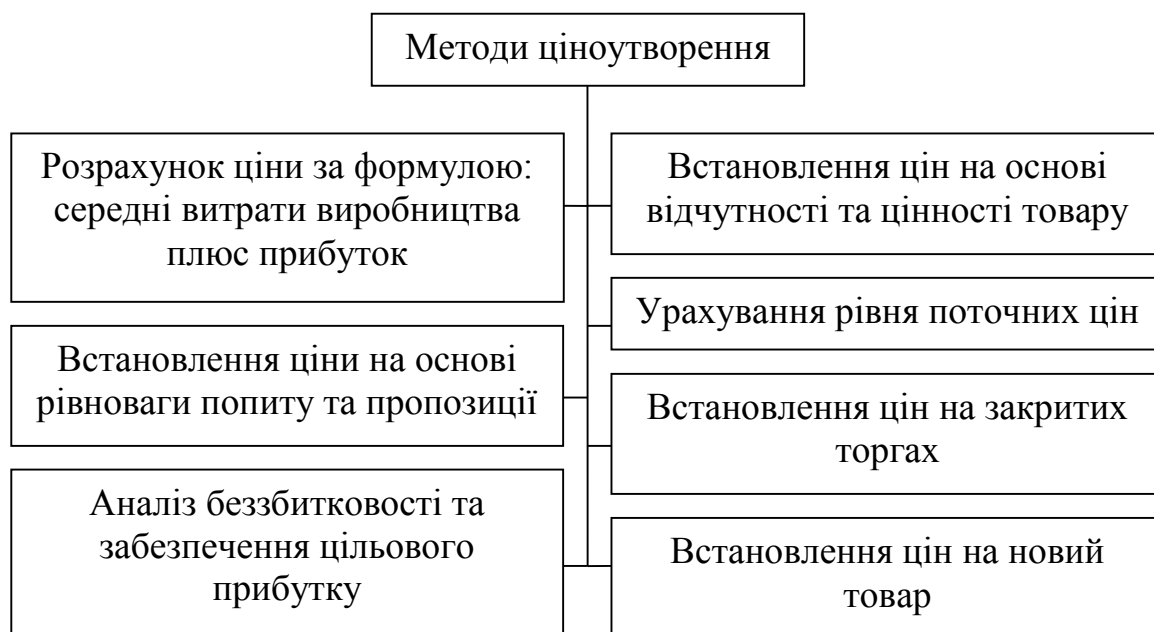


Рис. 1.1. Методи ціноутворення

Найпростіший метод ціноутворення полягає у розрахунку ціни за формулою: середні витрати плюс прибуток. Другий додаток іноді називають

націнкою, її розмір залежить від виду послуги, попиту, вартості одиниці послуги, обсягу продажу тощо.

Для багатьох підприємств дуже зручний метод ціноутворення на основі рівноваги попиту і пропозиції.

Як уже зазначалося, продавець відчуває цю рівновагу за стійким попитом на свої послуги. Популярний також метод розрахунку ціни на основі аналізу безбитковості та забезпечення цільового прибутку.

Цей метод заснований на вивченні графіка безбитковості. Виробник знає, що покриття валових витрат виробництва потребує певного обсягу виробництва товарних одиниць. Такий метод ціноутворення передбачає аналіз різних варіантів цін, їхнього впливу на обсяг збуту. Він необхідний для подолання рівня безбитковості та одержання бажаного прибутку.

Встановлення цін на нові послуги. Досвід показує, що спочатку виробник встановлює на послуги, які раніше не виробляв, високі ціни. У такому разі говорять, що фірма знімає „вершки” з ринку. Проте це можливо за певних умов: великий попит, висока ціна не повинні швидко „створювати” нових конкурентів і, нарешті, висока ціна має відповідати високій якості послуг.

Загалом, не будемо більш детально зупинятись на різноманітні методи ціноутворення на платні послуги в силу їх великої кількості, а у наступних підрозділах зупинемось на особливостях політики ціноутворення у відповідності до досліджуваної тематики магістерської роботи.

1.2. Характеристика підприємницької діяльності митного брокера

Здійснення митного оформлення та митного декларування потребує специфічних знань та навичок, тому інколи виникають складнощі реалізації митних процедур. Самостійне митне оформлення вантажів супроводжується значними витратами часу та помилками під час оформлення документів. Така ситуація, обумовила появу виду підприємницької діяльності з надання митних послуг. Підприємці, які надають такі послуги називаються митними брокерами. Як правило вони реєструються як фізичні особи підприємницької діяльності ФОП-и, або юридичні особи у вигляді митних брокерських компаній [31].

Митне оформлення — комплекс певних операцій, здійснюваних при імпорті або експорті товарів. На практиці зазвичай це сукупність непростих заходів, не завжди послідовних і піддаються логіці, але, як правило неминучих і необхідних, мета яких — випуск товарів [3].

У відповідності до митного кодексу України (ст. 416) [1], «митні брокери – це підприємство – власник ліцензії на право здійснення митної брокерської діяльності, яке декларує товари й транспорт, що переміщуються через митний кордон України».

Послуги митного брокера включають в себе: консалтинг; аналіз наданої в митні органи інформації та документів; реєстрацію учасника ЗЕД в митних органах; визначення коду товару — класифікацію згідно з товарною номенклатурою (УкТН ЗЕД); митне очищення вантажу; представлення інтересів компанії в митних органах [23].

Слід відмітити той факт, що від імені фірми – митного брокера, товари можуть декларувати його структурні підрозділи (філії, представництва). Як засвідчує практика декларування і митного оформлення товарів здійснюється представниками митних брокерів. Агент з оформлення – це фізична особа, яка перебуває в трудових відносинах з митним брокером, а також безпосередньо виконує дії, пов'язані з пред'явленням товарів та документів, необхідних для їх митного контролю й митного оформлення митному органу в інтересах осіб, що їх представляє митний брокер [24, с. 20].

Фізична особа – підприємець (ФОП) може бути одночасно митним брокером і представником митного брокера. Агент з митного оформлення повинен відповідати кваліфікаційним вимогам, переліченим у п. 10 розділу II Ліцензійних умов. Це підтверджує його кваліфікаційне посвідчення, отримане після успішного складання кваліфікаційного іспиту, і яке діє більш п'яти років з дня його видачі [4].

Під час здійснення митного оформлення товарів, митний брокер виконує функціональні обов'язки та несе повну відповідальність, як особа, що самостійно транспортує товари через митний кордон [35, с. 8].

Оформлення митної документації, під час переміщення товарів через митний кордон України складається з багатьох етапів, процедуру виконання яких, регулюють нормативно-правові акти, знання та дотримання яких забезпечується митним брокером. Зокрема, митні брокери володіють спеціальними юридичними знаннями, необхідними розуміння тонкощів українського законодавства, яке регулює порядок міжнародних перевезень, митну справу та зовнішньоекономічну діяльність. Фаховість митних брокерів, фіксується після складання відповідного іспиту отримання з отриманням посвідчення. Тому більшість підприємців, доручають супроводжувати митне оформлення своїх товарів митним брокерам, у тому числі і без особистої присутності на кордоні. Підприємці повинні тільки надавати необхідні документи, необхідні для здійснення митного оформлення на запит брокера, проводити погашення митних податків, що нараховуються за митною декларацією, а також забезпечувати своєчасну оплату витрат та послуг митного брокера [10, с. 24].

За правильність та достовірність оформлення митних декларацій несе відповідальність або сам суб'єкт зовнішньоекономічної діяльності або найнятий ним митний брокер. Останній у цьому разі, несе повну відповідальність за митне «очищення» товару, який перетинає державний кордон, також брокер розв'язує потенційно можливі митні суперечки, та у разі необхідності сплачує штрафи за порушення державних митних правил під час декларування товарів [34].

Підприємці сфери зовнішньоекономічної діяльності, скориставшись послугами митного брокера заощаджують час та фінанси. Забезпечення навчання персоналу митній справі, оплата за програмне забезпечення з опрацювання митної документації, втрата коштів через помилки у оформленні митної документації у сукупності, суттєво перевищують оплату послуг найманого митного брокера [10, с.24].

У відповідності до ст. 417 МКУ «взаємовідносини митного брокера та особи, інтереси якого він представляє, визначає договір доручення». У договорі доручення зафіксований детальний обсяг повноважень найманого митного

брокера, причому договір з брокером необхідно укласти задовго до здійснення зовнішньоекономічної діяльності. Відповідно, до терміну надходження товару на митницю, з митним брокером необхідно обумовити часові інтервали надання необхідних митних документів та термін видачі доручення з митного оформлення товарів, які переміщаються через державний кордон, оскільки інколи бюрократичні формальності, пов'язані з отриманням дозволів на переміщення товарів, слід заздалегідь [1].

Митний брокер має право здійснювати свої функціональні обов'язки у будь-якому територіально-адміністративному органі України та несе відповідальність перед законом України. Крім цього, інформацію що отримує митний брокер від підприємця який його уповноважив, може використовуватись лише з метою проведення митних справ і за опрелюдження інформації, яка представляє комерційну таємницю, несе адміністративну відповідальність, а у разі доведення отримання неправомірної вигоди за конфіденційну інформацію, навіть кримінальну. Митна служба України формує реєстр митних брокерів та здійснює періодичну публікацію списку [32, с. 14].

До переліку документів, що додаються до заяви про видачу ліцензії митному брокеру для здійснення підприємницької діяльності, він повинен мати договір страхування діяльності на суму не менше від 2000 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян [2].

До обов'язків митного брокера належить [12, с. 101]:

- пред'явлення товарів та супутніх документів для проведення митного контролю та оформлення на вимогу державного митного органу;
- особиста присутність під час проведення вищеописаної операції;
- повідомлення у письмовій формі підприємця, який найняв брокера, про виявлені пошкодження упаковки та тари, про невідповідність товарів, відомостям зазначеним у транспортних та інших супровідних деклараціях;
- зберігання оформлені копії митних декларацій протягом трьох років з дати їх оформлення.

Доцільно відмітити, що у разі виявлення державними митними органами адміністративного порушення, вони можуть завершити усі митні процедури з

товарами, що переміщуються через державний митний кордон, якщо, ці товари не будуть використовуватись у якості речових доказів або не підлягатимуть конфіскації на користь держави. Митні органи протягом п'яти робочих днів з моменту прийняття рішення, повинні письмово повідомити про це митного брокера [30].

З метою ведення брокерської діяльності слід отримати у Державній митній службі свідоцтво, про визнання його декларантом, що видається на юридичну особу, у свою чергу митний брокер здійснює митне декларування та оформлення товарів на підставі договору доручення з юридичною особою. З метою отримання свідоцтва митний брокер повинен подати заяву на ім'я Голови Держмитслужби України та начальника митниці, за місцем державної реєстрації, а також нотаріально завірені копії установчих документів та документів, які підтверджують оплату за отримання свідоцтва про визнання підприємства декларантом. Право на здійснення брокерської діяльності, митні брокери отримують після складання іспитів на митниці за місцем акредитації. Після перевірки відповідності поданих документів до вимог Положення про діяльність підприємств, митні органи готують лист-узгодження про необхідність видачі свідоцтва до Державної митної служби України. Протягом п'ятнадцяти діб, митні органи розглядають заяву особи, яка хоче виконувати обов'язків митного брокера. Видане Державною митною службою України свідоцтво діє безстроково за умови проведення щорічної перереєстрації, вона проводиться з 1 листопада до 31 грудня. За продовження дії свідоцтва сплачується збір у розмірі, який встановлений Кабінетом Міністрів України. У відповідності до місця розташування митного брокера та його представництв у свідоцтві визначається його зона діяльності [5].

Підготовка висококваліфікованих фахівців з декларування, є запорукою забезпечення успішного функціонування митного брокерського суб'єкта. Їх фаховість засвідчується наявністю Кваліфікаційного свідоцтва про їх визнання декларантами, та відповідно, зарахування до штату митного брокерського підприємства [28, с. 14]. У випадку, якщо митний брокер, який уповноважений на декларування, захоче працювати в зоні діяльності іншої митниці, а не в зоні

тої, для якої отримано кваліфікаційне свідоцтво, він повинен перездавати іспит за новим місцем призначення, при цьому попереднє свідоцтво не скасовується. Відповідно, з метою видачі свідоцтва, у митному органі приймаються іспити у потенційних кандидатів, спеціально створеною кваліфікаційною комісією. Оплата за проведення кваліфікаційних іспитів, що проводиться кандидатами у брокери, надходить на офіційний рахунок Державної митної служби України.

У випадку банкрутства або порушення митним брокером державного митного законодавства, за поданням митного органу, свідоцтво скасовується [10, с.25].

З метою проведення оформлення свідоцтва на здійснення митної брокерської діяльності у Державній митній службі України слід надіслати наступні документи [6]:

- заяву з зазначенням таких відомостей: повне найменування фірми, юридична адреса, номер банківських розрахунків у національній та іноземній валюті, а також зобов'язання про забезпечення належного виконання обов'язків митного брокера;

- копію свідоцтва про реєстрацію в місцевих державних органах влади;

- довідку банківської установи про платоспроможність;

- копію квитанції про перерахування еквіваленту (1200 дол. США) на рахунок Державної митної служби;

- лист-погодження митного органу з обґрунтуванням необхідності визнання суб'єкта брокерства з митної діяльності та відповідності наявного матеріально-технічного забезпечення виконання обов'язків митного брокера [4].

У разі систематичного невиконання функціональних обов'язків з здійснення декларування та інших митних процедур з декларування та оформлення товарів, а також у разі неплатоспроможності митного брокера, ліцензійне свідоцтво скасовується, а внесені у вигляді застави кошти переходять у власність Державної митної служби [29].

Підприємницькі структури, які надають брокерські послуги щодо митного супроводу товарів, що перетинають державний кордон України

відіграють важливе значення у формуванні та розвитку зовнішньоекономічної діяльності. Зазначені суб'єкти господарювання інтегрують інтереси підприємців, що здійснюють зовнішньоекономічну діяльність, державних митних органів, транспортних підприємств та іноземних партнерів, що задіяні у міжнародній торгівлі у частині перетинання митного кордону України [19].

Інтереси підприємців, що здійснюють зовнішньоекономічну діяльність та ефективність прийняття управлінських рішень у значній мірі залежить від кваліфікованості митних брокерів, відповідно їх професійні навички декларування товарів, знання специфіки функціонування підрозділів митних органів, бюрократичних процесів митного оформлення товарів, дають можливість зорієнтувати підприємців, у правилах перетину товарами кордону та забезпечення їх якісного декларування на митницях [15, с. 70].

Діяльність митних брокерів, які надають послуги з оформлення та декларування товарів, регулюється Положеннями про діяльність суб'єктів господарювання, які здійснюють декларування на підставі договору. У відповідності до Положення під підприємства, які здійснюють декларування на підставі договору, розуміють суб'єкт господарювання, який зареєстрований на території України, відповідно здійснює діяльність згідно чинного законодавства України, зафіксований у реєстрі підприємств, що здійснюють декларування на засадах договору, отримав свідоцтво про визнання суб'єкта декларантом, а також має у штаті осіб, що отримали відповідні кваліфікаційні свідоцтва на право здійснення декларування [7]. На підставі Цивільного кодексу України, суб'єкти господарювання, які здійснюють декларування, на платній основі надають послуги з декларування товарів та їх митне оформлення підприємницьким суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності [10, с. 25].

Декларування, товарів, що перетинають державний кордон України, здійснюється на підставі наступних документів [22, с. 150]:

- договору доручення про здійснення послуг з декларування;
- свідоцтва про визнання підприємства декларантом;
- кваліфікаційного свідоцтва особи, яка уповноважена на проведення декларування;

- облікова картка суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності;
- паспорт уповноваженої на декларування особи.

Базовим документом, який дає право на здійснення послуг з декларування товарів, є договір доручення, що укладений письмово, між суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності та митним брокером, який буде здійснювати декларування на підставі укладеного договору. Цей договір доручення дає права митному брокеру від свого імені, та за дорученням підприємств ЗЕД, самостійно декларувати товари, пред'являти їх на митниці, подавати митні документи на них, сплачувати митні платежі та проводити інші дії в межах компетенцій [28, с. 12].

Самостійне декларування товарів суб'єктом ЗЕД, може бути дешевшим, ніж винаймати митного брокера, але в такому разі, в штаті такого суб'єкта повинні бути відповідні фахівці, що як мінімум, мають досвід роботи з митними органами [13].

У випадку залучення митного брокера, доручення власником товару на виконання операцій з декларування надається лише в цілому, і не допускається обмеження повноважень митного брокера у разі обслуговування частини товарів (партіями) [10, с. 26]. Під час оформлення митної документації можуть виникати певні особливості самих митних операцій. Зокрема необхідність здійснення декларування товарів, які транспортуються через митний кордон, що оформлені зовнішньоекономічними угодами, які попередньо укладені між учасниками на засадах договорів доручення та комесійних договорів. Комісіонери, які уклали комісійні договори не являються власниками переміщуваних товарів і можуть проводити декларування лише за умов наявності договору доручення з власником товару та лише за умов якщо комісіонер володіє свідоцтвом, яке засвідчує його як декларанта.

Положенням про діяльність підприємств, які здійснюють декларування на підставі договору, зобов'язується митних брокерських, зберігати всю документацію, яка пов'язана з проведенням декларування митних вантажів, протягом п'яти років, не менше. Також це положення встановлює, що підприємство, яке проводить декларування на засадах договору, несе

відповідальність у повному обсязі як власник товару, який перетинає митний кордон України та виконує всі необхідні обов'язки. Одним з вагомих завдань усунення неузгодженості у оформленні митної документації, що проводиться на підставі договорів, є створення функціональної системи обліку документів декларування митних вантажів. Зокрема, мова йде про формування обов'язкових реєстрів та визначення переліку необхідних документів, які надсилають на митницю з метою декларування суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності (обооб'язково завірених печаткою суб'єкта ЗЕД). Це дозволить систематизувати результати декларування та дасть можливість уникнути потенційних неузгодженостей у разі здійснення митними органами перевірки підсумків декларативних операцій [7].

Запровадження Ліцензійних умов функціонування митного брокера чітко регламентує кваліфікаційні, організаційні, технологічні та інші вимоги посередницької його посередницької діяльності [8].

Підсумовуючи зазначимо, що митним брокером можна назвати ФОП або інший юридичний суб'єкт підприємницької діяльності, який надає послуги з декларування товарів, що переміщуються через державний митний кордон. Також брокер повинен володіти ліцензією на право здійснення митної брокерської діяльності, яка видана спеціально уповноваженим центральним митним органом виконавчої влади. Крім цього, митний брокер здійснює брокерську діяльність згідно правових норм Кодексу та ліцензійних умов, які затверджуються спеціально уповноваженим органом з питань ліцензування, відповідно взаємовідносини митного брокера з особою, інтереси якої він буде представляти, визначаються договором доручення. Документом, який уповноважує на проведення декларування товарів у зоні діяльності певного митного органу є персональне кваліфікаційне посвідчення, яке видане брокеру як особі, що уповноважена на здійснення декларування у визначеному митному органі.

1.3. Особливості формування цінової політики у митній галузі

Головними митними механізмами за допомогою яких забезпечується

захист національних інтересів держави є митні платежі, які являються найважливішими важелями регулювання зовнішньоекономічних зв'язків та вважається одним з основних джерел наповнення доходної частини Державного бюджету. Під митними платежами розуміють такі види податків та зборів, які нараховуються у відповідності до установленого порядку на товари та інші предмети, які переміщуються через митний кордон під контролем митних служб України. Забезпечення збільшення обсягів митних платежів, у першу чергу залежить від ефективності процесу адміністрування, основні принципи якого відповідають таким, що протягом тривалого часу діють у багатьох розвинених країнах та зазначені у вітчизняному чинному законодавстві. Вітчизняні контролюючі органи у своїй повсякденній діяльності накопичили значний практичний досвід у сфері адміністрування митних податків [18, с.147].

Головною сутністю адміністрування митних платежів на сьогоднішній день є забезпечення реалізації основних функцій податкової системи, а саме: організація мобілізації проведення митних платежів та вирішення регулятивних питань щодо сприяння підвищенню ефективності функціонування митних органів України [21].

Організація процесу адміністрування митних платежів, передбачає впорядкування повноважень органів влади різних ланок у забезпеченні регулювання відносин у митній галузі, прав та обов'язків суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та нормативно-правових повноважень митних органів, безпосереднього здійснення митного контролю, проведення митного оформлення та декларування товарів, а також у разі необхідності проведення процедури оскарження рішення митниці.

Проведення якісного визначення митної вартості товарів, що є підґрунтям обчислення митних платежів (величини мита, митних зборів, ПДВ) на момент переміщення товарів через митний кордон України фактично є ключовим етапом процесу адміністрування митних платежів [18, с.148].

З метою організації ефективної системи контролю за дотриманням норм і правил визначення митної вартості товарів, яка базуватиметься на якісному

визначенні суми оподаткування товарів необхідно розробити чітку нормативно правову базу обґруновано відповідними економічними розрахунками. Це у підсумку призведе масимально можливих надходжень митних платежів до державного бюджету України. Недосконалості положень у існуючій економічно обґрунтованій нормативно-правовій системі, зазвичай призводить до ухилення від сплати відповідних податків внаслідок шахрайських дій суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності [11].

У реаліях сьогодення, існуючі методи оцінки митної вартості товару ґрунтуються на сформованій договірній ціні, яка реально сплачується за митний товар до складу якої також включають додаткові витрати покупця, пов'язані з комісійними витратами, оплатою послуг митного брокера, витрати на перевезення та пакування та ряд інших витрат [33].

Рекомендують застосовувати наступні методи визначення митної вартості імпортованих товарів, а саме:

- за договірною ціною;
- за договірною ціною на ідентичні товари;
- за договірною ціною на подібні товари;
- за відніманням вартості;
- за додаванням вартості;
- за резервним методом.

Доцільно під час проведення оцінки імпортованих товарів, масимально використовувати метод за договірними цінами. У тих випадках, якщо визначено, що договірна ціна або не може бути обчислена метою визначення митної вартості, необхідно використовувати інші з перелічених методів визначення митної вартості товарів.

Метод визначення митної вартості на підставі договірної ціни ґрунтується на тому, що фактично ціна сплачена або така, яка підлягає сплаті під час продажу товарів на експорт у відповідну країну імпорту, коригується з урахуванням встановлених додаткових нарахувань. Відповідна ціна відтворює:

- суму платежів покупця продавцю за товар, як прямих, так і непрямих третій особі на користь продавця;

- суму платежів у грошовій формі, так само як і розрахунків у формі надання послуг чи натурально-речових виплат.

Слід зауважити, що якщо перелічені складові не увійшли в ціну митного товару, то вони повинні бути в подальшому додатись до митної ціни. Відповідне коригування до такої митної ціни відображається у спеціальному розділі митної вартості у декларації як відповідне додаткове нарахування. Ніякі інші складники не можуть бути донараховані до митної ціни, яка або фактично сплачена, або підлягає до оплаті. Однак такі коригування та додаткові нарахування до митної ціни повинні робляться лише за наступних обставин [20, с. 63]:

1) якщо ці витрати або платежі справді мають місце та підтвердені документально. Якщо таке визначення цих даних не можливе, тоді митна вартість не може бути визначена за методом договірних цін;

2) якщо ці платежі не включені до митної ціни товару, яка встановлена на підставі зовнішньоторговельної угоди;

3) якщо ці витрати фактично понесені та оплачуються покупцем.

У деяких випадках дозволяються відрахування з ціни, фактично сплаченої або такої, що підлягає сплаті, зокрема: деякі витрати можуть бути виключені або включені до контракту у таку ціну, тобто частка витрат, яка оплачується після ввезення товару на територію країни. Такими витратами можуть бути:

а) витрати на монтаж, складання, налагодження обладнання або надання технічної допомоги після завезення товарів;

б) витрати з доставки товару до місця призначення після ввезення на митну територію України;

в) відповідні мита, податки і збори, які сплачуються під час ввезення або продажу товарів.

Митна вартість (C_M) може бути обчислена за залежністю:

$$C_M = C\Phi + V_{HP} + V_D + V_L + PP, \quad (1.1)$$

де $ЦФ$ – ціна-фактура, грн.;

V_{HP} – витрати на навантаження, розвантаження, перевантаження та витрати страхування до перетину пункту митного кордону України;

V_D – додатково понесені покупцем витрати;

V_L – ліцензійні витрати та інші платежі за використання об'єктів інтелектуальної власності, які покупець повинен сплатити як умову експортного товару;

$ПП$ – доля прибутку від подальшого перепродажу або використання товару на території України, яка прямо чи опосередковано накопичується у продавця [26, с. 113].

Бувають ситуації, коли немає можливості обчислити договірну вартість угоди, зокрема:

1. Ввезені на територію України товари не являються предметом продажу.

2. Реалізація ввезених товарів пов'язана з обмеженнями, які стосуються користування або розпорядження ними.

3. Реалізація обумовлена визначеними обмеженнями, внаслідок яких реальна вартість товарів не може бути обчислена або відсутня необхідна інформація для проведення обчислень відповідних коригувань до ціни.

4. Реалізація товарів проведена між взаємозалежними сторонами, при цьому така залежність вплинула на ціну, що не підлягає спростуванню або ціна значно відрізняється від орієнтованої вартості або взагалі відсутня перевірна вартість необхідна для проведення порівняння.

У зазначених випадках митна вартість товарів не може бути визначена за методом договірної ціни.

Метод за договірної ціни на ідентичні товари базується на припущенні, що митна вартість ввезених на територію України товарів обчислюється шляхом використання як вихідної бази вартості товарів, яка була визначена за договірною ціною і прийнята митними органами, але з врахуванням формування вартості на ідентичні товари. Відповідно ідентичність товарів характеризується такими ознаками, як техніко-експлуатаційні характеристики,

якість, виробник, країна походження та імідж на ринку. При цьому, не вважають ідентичними товари, які після завезення на територію України повністю або частково дороблялись інженерно-конструкторськими операціями та змінювалися дизайн за кошти покупця. Ідентичними можуть вважатись товари, вироблені різними виробниками в одній і тій самій країні, лише в тому випадку, якщо у покупця та митних органів немає інформації про ідентичні товари виробника, що виробив ці товари. Крім цього, незначні розбіжності у зовнішньому вигляді не можуть бути підставою у відмові розгляду товарів як ідентичних, якщо в іншому дані товари відповідають діючим вимогам (розмір маркування, брендового напису, коліру, ознаки трендовості та ін.).

Визначальним критерієм ідентичності порівнюваного товару є те, що він повинен бути вироблений у тій самій країні, що і товари, який оцінюється

У тому випадку, якщо за таким методом не вдається визначити митну вартість товару то слід переходити до іншого методу пов'язаного з однорідністю товару, тобто до методу договірної ціни на подібні товари.

Визначення однорідності товару ґрунтується на обов'язковому врахуванні наступних ознаки:

- якість товару;
- наявність відповідного товарного знак;
- імідж товарів на ринку;
- країна виробник;
- тощо.

Однорідними не можна вважати такі товари, якщо їх проектування, художнє оформлення, дизайн, ескізи та креслення виконані після ввезення та територію України.

Подібними товарами є такі, які, хоча і не є однаковими за переліченими вище ознаками ідентичності, але мають подібні техніко-експлуатаційні характеристики та складаються з подібних складових, що дозволяє їм виконувати такі ж функції, що й оцінювані товари, а також можуть бути взаємозамінними.

Також слід враховувати якість та імідж товару на ринку та наявність

товарного знаку. Методи визначення митної вартості за договірною ціною на ідентичні або подібні товари, застосовуються за наступних умов [27, с.74]:

- якщо митні товари реалізовані з метою ввезення на територію України;
- якщо митні товари ввезені одночасно з товарами, які оцінюються, або не раніше, ніж за 90 днів до ввезення товарів, які підлягають оцінці;
- якщо митні товари були ввезені у тій же кількості і на тих самих комерційних угодах, що й оцінювані товари;
- якщо виявляється більше однієї ціни угоди щодо ідентичних або подібних товарів, застосовується найнижча з них.

За умов застосування методу договірних цін на подібні товари використовуються наступні види цін:

- світові ціни;
- середні експортні та імпорتنі ціни, які обчислюються за даними зовнішньоторговельної статистики;
- довідкові ціни товарів внутрішньої та зовнішньої торгівлі різних країн, які публікуються у відповідних довідникових виданнях;
- біржові котирування, які відображають фактичні угоди.

Визначення митної вартості методами договірних цін на ідентичні або подібні товари під час їх ввезення здійснюється відповідно відніманням або додаванням вартості. У підсумку митна вартість для ідентичних та подібних товарів підлягає коригуванню з метою компенсації розбіжностей їх понятійних характеристик, однак таке коригування проводиться виключно у разі встановлення беззаперечних фактів залежності ціни митних товарів від зазначених чинників впливу. В процесі визначення договірної ціни на ідентичні або подібні товари слід забезпечити якісне врахування всіх додаткових нарахувань до митної фактично сплаченої або тій, що підлягає оплаті ціни.

За умов неможливості застосування з метою визначення митної ціни вищеописаних методів доцільно використати методи віднімання або додавання вартості. Ці методи викликають труднощі за умов їх практичного використання. Перший з цих методів базується на ціні, за якою ввезені товари були продані найбільшою агрегованою партією у незмінному стані, не пізніше

90 днів з дати їх ввезення на територію України, а учасник угоди не є особою взаємозалежною з продавцем.

Продаж товарів у незмінному стані означає, що операції виробничого характеру, а також подальший сервіс товарів розглядаються як операції, що змінюють стан завезеного товару [16, с. 142].

Відповідна митна вартість товару буде визначатись за наступною залежністю:

$$Ц_M = Ц_I - (B_K + H_{II} + B_3 + B_{HP} + M_{II}), \quad (1.2)$$

де $Ц_I$ – ціна 1-ці товару, грн.;

B_K – комісійні витрати, грн.;

H_{II} – надбавки на прибуток, грн.;

B_3 - загальні витрати пов'язані з реалізацією на митній території України товарів того ж класу;

B_{HP} – витрати на навантаження, розвантаження, перевантаження та витрати страхування до перетину пункту митного кордону України;

M_{II} - відповідні митні платежі, які оплачуються за ввезений на територію України товар, грн. [25, с. 115].

Визначальним чинником цього методу є вибір ціни, за якою найбільша агрегована кількість товару була реалізована після ввезення покупцем першого комерційного рівня, не пов'язаним з імпортером.

З метою визначення найбільшої агрегованої кількості товару, проводять аналіз всього обсягу реалізації товару за даною ціною, саме найбільша загальна кількість одиниць товару, реалізована за однією ціною буде найбільшою агрегованою кількістю одиниць товару.

Однак існують певні обмеження на використання даного методу, а саме:

- якщо в результаті обробки після ввезення митні товари втратили свої властивості;

- якщо завезений товар після обробки не втратив своїх властивостей, але у підсумку складає малу частину у загальному обсягу.

Щоб б була можливість обчислення митної вартості на за внутрішньою ціною, з неї слід вилучити ті елементи, які притаманні лише для внутрішнього ринку, тобто витрати, які з'явилися після ввезення товарів на територію України та які не входили до митної вартості.

Відповідно з митної ціни вилучаються наступні складові:

- комісійні витрати, звичайні надбавки на прибуток та загальні витрати в пов'язані з реалізацією ввезених товарів того ж класу і виду в на території України;

- суми ввізних мит, податків, зборів та інших платежів, що підлягають оплаті за товари ввезені в Україну;

- звичайні витрати пов'язані з навантажувально-розвантажувальними роботами, транспортуванням, страхуванням;

- вартість, додану в результаті складання або подальшої переробки, у разі якщо це необхідно [17, с. 23].

Практично в основу цього методу покладено визначення ціни, за якою ввезені товари будуть реалізовуватись в Україні. Однак, використання цього методу істотно обмежило б межі його застосування, оскільки як міжнародні так і вітчизняні законодавчі норми, передбачають можливість використання в межах даного методу цін на ідентичні або подібні товари, що підлягають реалізації на території України.

У разі неможливості застосування вищеохарактеризованих методів визначення митної вартості товару використовують метод додавання вартості. Відповідно митна вартість на основі додавання визначається за такою залежністю:

$$Ц_M = B_M + B_{HP} + B_D + B_L + П_E, + П_P \quad (1.3)$$

де B_M – сума вартості матеріалів і витрат на виробництво оцінюваних товарів;

B_{HP} – витрати на навантаження, розвантаження, перевантаження та витрати страхування до перетину пункту митного кордону України;

V_D – додатково понесені покупцем витрати;

V_L – ліцензійні витрати та інші платежі за використання об'єктів інтелектуальної власності, які покупець повинен сплатити як умову експортного товару;

P_E - прибуток, який отримує експортер, грн.;

P_{II} – доля прибутку від подальшого перепродажу або використання товару на території України, яка прямо чи опосередковано накопичується у продавця [25, с. 120].

Необхідно відзначити, що митна вартість оцінюваних товарів визначається на основі урахування витрат виробництва товарів, до яких додається сума прибутку та витрат, притаманних реалізації оцінюваних товарів на національному ринку. Тому, з метою визначення митної вартості за даним методом необхідна інформація про виробничі витрати оцінюваних товарів, яку можна одержати лише за межами країни ввезення. Відповідно складність одержання такої інформації накладають обмеження на застосування методу додавання вартості. Навіть якщо є згода іноземного виробника на доступ до відповідної виробничої документації, у підсумку не всі документи можуть бути надані митним органам країни-імпортера.

Можливе існування ситуацій, коли ні один з запропонованих методів не можна використовувати з метою визначення митної вартості, до них відносять наступні:

- коли імпорт товарів здійснюється тимчасово;
- наявний договір оренди або наймання;
- коли здійснюється реімпорт товарів після проведення ремонту або модифікації;
- коли виробник невідомий, відмовляється надати дані про витрати виробництва, або подані ним відомості не можуть бути прийняті митним органом;
- коли відбувається постачання унікальної продукції, творів мистецтва.

В угоді ГАТТ/ВТО щодо митної оцінки, охарактеризовано резервний метод, який встановлює, що митна вартість повинна визначатися з

використанням способів, сумісних з принципами і загальними умовами Угоди на підставі даних імпортера. Цей метод не дає спеціального підходу оцінки товарів, але вимагає врахування ряду принципів, зокрема повинна дотримуватися встановлена послідовність принципів застосування методів визначення митної вартості. Перевагою резервного методу є те, що вихідні цінові дані, які використовуються з метою визначення митної вартості мають чітку адресність, тобто ціна відноситься до виключного товару, який охарактеризований таким чином, що може бути ідентифікований однозначно.

Отже, в Україні на стан надходження митних платежів, поряд із заниженням митної вартості товарів, також впливає якість та точність визначення країни походження та ідентифікація коду під час переміщення товарів через митницю [9, с. 39]. Митні органи зобов'язані оперативно та чітко контролювати факти ухилення від сплати митних платежів недобросовісними суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності. Застосовуючи конкретні заходи, органи Державної митної служби сприятимуть мінімізації ситуацій заниження митної вартості за допомогою розробленої методики її визначення на базі єдиних підходів з врахуванням індивідуальних характеристик товарів та формування цінових показників стосовно тих, які потрапляють у групи ризику.

Підсумовуючи зазначимо, що вагому роль має розробка якісної класифікації товарів в процесі митного оформлення, що забезпечить повне нарахування суми митних платежів та запобігає недостовірному декларуванню товарів, а також пов'язаних із складанням протоколу про порушення митних правил, стягненням суми недоплачених платежів. Пріоритетними напрямками розвитку процесу адміністрування митних платежів є розробка системи контролю оцінки митної вартості товарів.

Процес проходження вантажних автомобілів через митний кордон можна представити як систему масового обслуговування. Випадковий потік заявок і часу обслуговування призводить до того, що система виявляється завантаженою нерівномірно. Щоб регулювати ці процеси шляхом прийняття зважених та обґрунтованих управлінських рішень використовується теорія масового обслуговування [14].

РОЗДІЛ 2.

АНАЛІЗ АКТИВНОСТІ В ЕКОНОМІЧНОМУ АСПЕКТІ ФОРМУВАННЯ ЦІНОВОЇ ПОЛІТИКИ ДОСЛІДЖУВАНОВОГО ФОП

2.1. Ділова активність в наданні послуг як невід'ємна складова ефективної цінової політики ФОП

Ділова активність ФОП Ружицький А.М. базується на можливості здійснювати капіталовкладення маючи власні кошти, а отже показує підприємцю-ФОП скільки доходу отримується з 1грн. вартості наявного в користуванні майна.

Алгоритм розрахунку наступний:

$$\text{КДА} = \text{ВД} / \text{ВБ} \quad (2.1)$$

Вхідні дані досліджуваного ФОП для розрахунку 2015-2018рр показника ділової активності (ДА) показано в таблиці 2.1:

Таблиця 2.1

Показники валового доходу та вартості майна ФОП, що досліджується

№ п/п	Період (рік)	Валовий дохід	Вартість майна
1	2015	3636,0	2805,8
2	2016	5722,0	2749,8
3	2017	6996,0	2692,6
4	2018	7984,0	2808,5

Результати оцінки (ВД та ВМ) вхідних показників 2017-2018 рр наступні:

Відхилення валового доходу(абс)2017року:

$$= 6996,0 - 5722,0 = 1274,0$$

Відхилення валового доходу(абс) 2018року:

$$= 7984,0 - 6996,0 = 988,0$$

Відхилення вартості майна(абс)2017року:

$$= 2692,6 - 2749,8 = -57,2$$

Відхилення вартості майна(абс) 2018року:

$$= 2808,5 - 2692,6 = 115,9$$

Темп приросту валового доходу 2017року:

$$= 1274,0 / 5722,0 = 0,223$$

Темп приросту валового доходу 2017року:

$$= 988,0 / 6996,0 = 0,141$$

Темп приросту вартості майна 2018року:

$$= -57,2 / 2749,8 = -0,021$$

Темп приросту вартості майна 2018року:

$$= 115,9 / 2692,6 = 0,043$$

Результати обчислень, враховуючи 2016-2018рр показники оцінюваних періодів вказують, що темп спаду доходу ФОП проходить швидшими темпами у порівнянні з тенденцією зміни ВМ-вартості майна (див.рис.2.1). Таке співвідношення характеризує діяльність підприємця з негативної сторони.

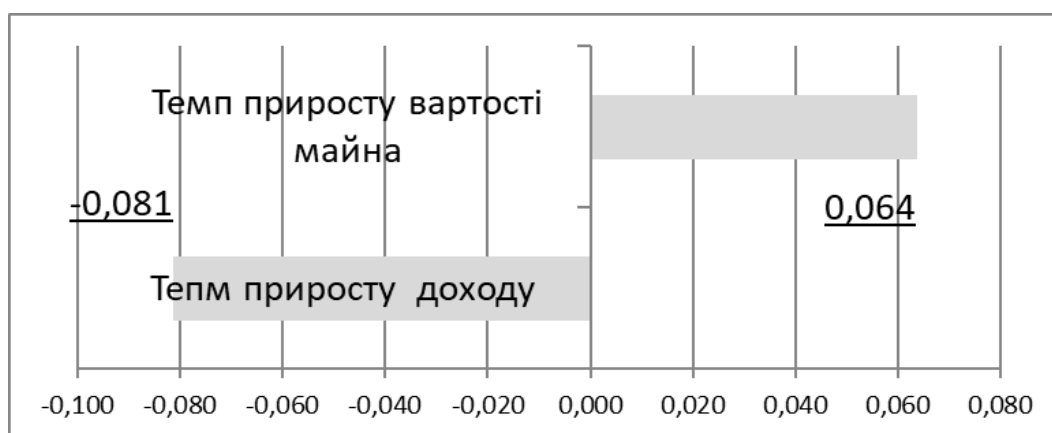


Рис. 2.1. Відхилення показників, що є базою оцінки (за звітністю) ділової активності досліджуваного ФОП

Використовуючи алгоритм розрахунку, показник ДА- ділової активності ФОП має наступні значення:

$$\text{Ділова активність 2015рік: } 3636,0 / 2805,8 = 1,2959$$

$$\text{Ділова активність 2016рік: } 5722,0 / 2749,8 = 2,0809$$

$$\text{Ділова активність 2017рік: } 6996,0 / 2692,6 = 2,5982$$

$$\text{Ділова активність 2018 рік: } 7984,0 / 2808,5 = 2,8428$$

Відносне відхилення оцінюваного показника:

Темп росту ділової активності 2016рік:

$$= 2,0809 / 1,2959 = 1,6058$$

Темп росту ділової активності 2017рік:

$$= 2,5982 / 2,0809 = 1,2486$$

Темп росту ділової активності 2018рік:

$$= 2,8428 / 2,5982 = 1,0941$$

Результати розрахунків показали, що стан ФОП з ділової активності позитивний, та підприємець збільшує свої обороти в напрямі покращення своєї професійної активності, оскільки приріст за тенденцією у 2018р складає -9,41 відсотка, хоч у 2017р відповідно 24,86%.

Результати оцінки показано за алгоритмом та на рисунку 2.2.

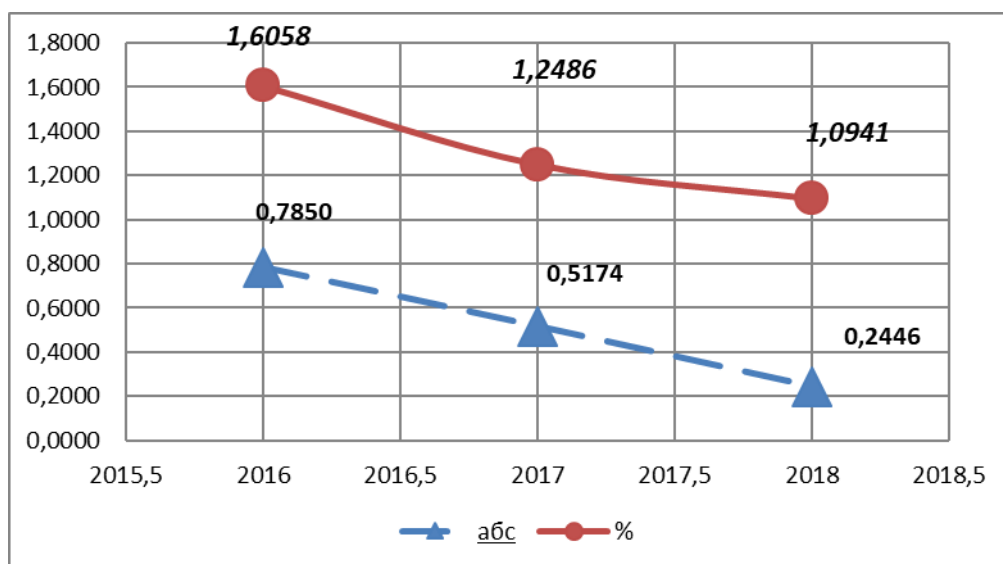


Рис.2.2. Динаміка оцінки ділової активності ФОП Ружицький А.М.

Темп росту ділової активності 2017р у порівнянні з 2016р:

$$TR_{да} = 2,5982 / 2,0809 = 1,2486$$

Темп росту ділової активності 2018р у порівнянні з 2017р

$$TR_{да} = 2,8428 / 2,5982 = 1,0941$$

Зміна відбулась 2016-2018рр за рахунок росту як валового (ВД) доходу так і вартості майна (ВМ) використовуваного в процесі надання послуг ФОП Ружицьким А.М. про що свідчать попередні розрахунки. За темпом приросту доходу, можна рекомендувати підприємцю зосередити увагу на більш інтенсивному пошуку клієнтів, оскільки у порівнянні з 2017 р. аналізований період 2018р є позитивним, однак обороти значно впали (0,15%)

2.2. Оцінка стану економічного розвитку діяльності

Економічний розвиток суб'єкта, що функціонує на ринку послуг, а саме ФОП Ружицького А.М. характеризується коефіцієнтом, що показує скільки прибутку дає власник на формування своїх активів в розрахунку на 1грн власного або статутного капіталу

Для оцінки ФОП за його економікою розвитку використано наступний алгоритм розрахунку:

$$(K_{\text{ст.ек.р}}) = \frac{\text{Чистий прибуток субєкта оцінки(ф№2)}}{\text{Власний капітал субєкта оцінки (ф№1)}} \quad (2.2)$$

Інформаційні дані досліджуваного ФОП за формами звітності № 2 «Звіт фінансових результатів», форми №1 «Баланс» згруповано відповідно в таблицю 2.2:

Розрахунок економічного показника стану розвитку ($K_{\text{ст.ек.р}}$) наступний:

$$\begin{aligned} \text{Коефіцієнт розвитку ФОП за економічними результатами (2015)} &= \\ &= 482,6 : 2677,9 = 0,1802 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Коефіцієнт розвитку ФОП за економічними результатами (2016рік)} &= \\ &= 381,0 : 2586,2 = 0,1473 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Коефіцієнт розвитку ФОП за економічними результатами (2017рік)} &= \\ &= 417,5 : 2472 = 0,1689 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Коефіцієнт розвитку ФОП за економічними результатами (2018рік)} &= \\ &= 326,7 : 2528,6 = 0,1292 \end{aligned}$$

Вхідні інформаційні дані звітності 2015-2018рр для розрахунку ділової активності підприємця-(ФОП)

Період (рік)	Чистий прибуток	Власний капітал
2015	482,6	2677,9
2016	381,0	2586,2
2017	417,5	2472
2018	326,7	2528,6

Результати узагальнено по 2016-2018рр на рис.2.3

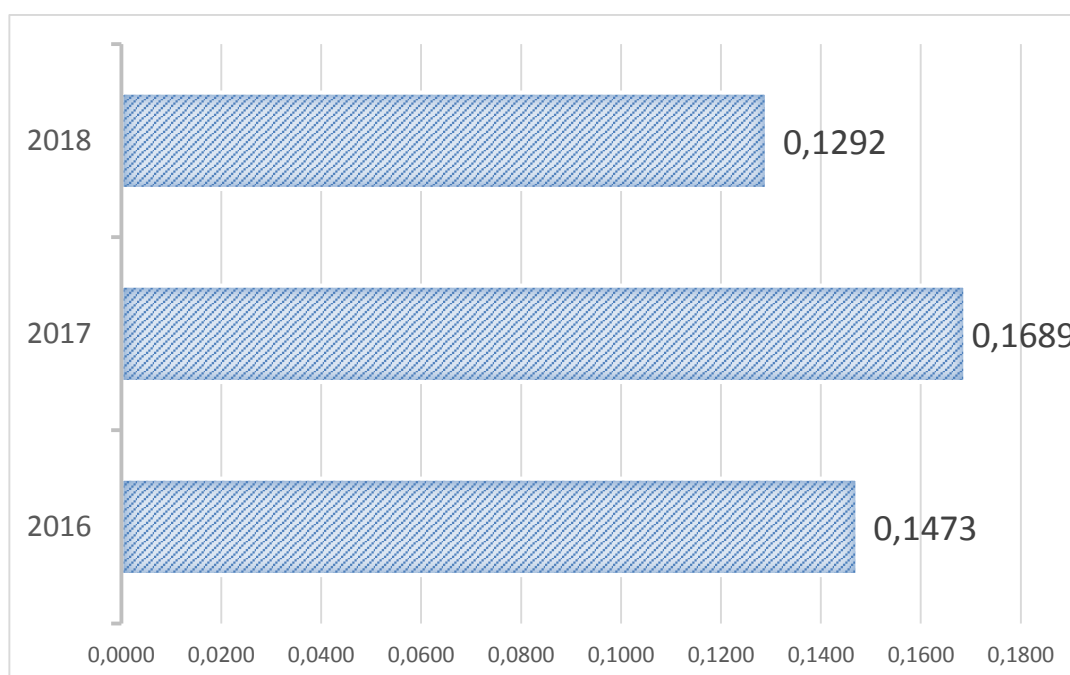


Рис. 2.3. Динаміка розвитку досліджуваного підприємця-ФОП за економічним показником

Тенденцію зміни у 2016-2018рр показника охарактеризовано темпом росту:

$$\begin{aligned} \text{2016 рік Темп росту розвитку ФОП за станом економічних показників} &= \\ &= 0,1473 : 0,1802 = 0,8175 * 100 = 81,75 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{2017 рік Темп росту розвитку ФОП за станом економічних показників} &= \\ &= 0,1689 : 0,1473 = 1,1464 * 100 = 114,64 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{2018 рік Темп росту розвитку ФОП за станом економічних показників} &= \\ &= 0,1292 : 0,1689 = 0,7650 * 100 = 76,5 \end{aligned}$$

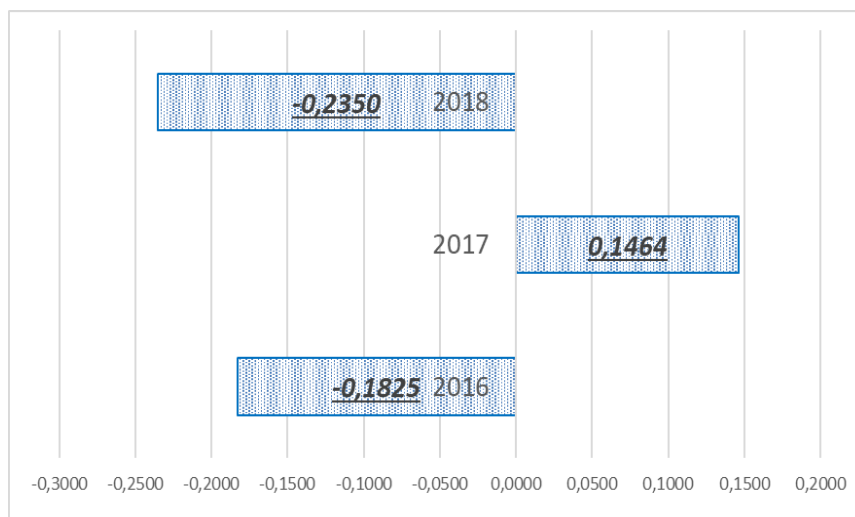


Рис.2.4. Темп приросту показника економічного розвитку ФОП

За результатами розрахунків (2016-2018рр) можна зробити такі висновки.

Результати за 2016-2018рр діяльності з надання послуг ФОП Ружицького А.М є позитивними, оскільки робота підприємця є прибутковою, однак тенденція показника за вказані періоди характеризується спадом економічного росту його розвитку, що характеризує діяльність 2018р з нестабільної сторони, оскільки у 2017р ситуація краща ніж у 2016р, однак в аналізованій 2018р позиція погіршилась. Підприємцю необхідно звернути особливу увагу на нестабільність своєї діяльності.

2.3. Факторна оцінка стану економічного розвитку діяльності

Зміну показника росту розвитку в економічному плані за складовими елементами розрахунку визначаємо за такою формулою:

$$K_{ст.ек.р}^i = KR_Q^i \times KO_{вл.ок}^i \times ЧОК_{вл}^i \times КЛ^i \times ЧПК^i \quad (2.2)$$

де « KR_Q^i – коефіцієнт рентабельності продаж;

$KO_{вл.ок}^i$ – коефіцієнт оборотності коштів, що для ФОП є власними;

$ЧОК_{вл}^i$ – частка власних коштів ФОП, що є в обороті в загальній вартості аналізованого періоду своїх оборотних активів;

$КЛ^i$ – коефіцієнт ліквідності;

ЧПКі - частка позикового капіталу.

Коефіцієнт рентабельності ФОП з надання послуг розраховується за такою формулою:

$$KR_Q^i = \Pi / \text{ЧД} \times 100 \quad (2.3)$$

де Π – чистий прибуток періоду оцінки від реалізації послуги, тис. грн.

ЧД – дохід оцінюваного періоду від реалізації послуги, тис. грн.

Вхідні дані за 2016-2018рр для розрахунку зазначеного показника згруповано в таблицю 2.3.

Таблиця 2.3

Динаміка даних для розрахунку по послугах коефіцієнта рентабельності їх продажі досліджуваного ФОП

Показники	2015	2016	2017	2018
Чистий дохід	3636	5722	6996	7984
Чистий прибуток	482,6	381	417,5	326,7
Власний капітал	2677,9	2586,2	2472	2528,6
Показник економічного розвитку	0,18022	0,14732	0,16889	0,12920
Відхилення (+,-)		-0,03290	0,02157	-0,03969

Розрахунок рентабельності ФОП наданих послуг за роками 2016-2018рр оцінки:

$$2015 \text{ рік } R_{\text{послуг}} = 482,6 / 3636 * 100 = 13,2728$$

$$2016 \text{ рік } R_{\text{послуг}} = 381 / 5722 * 100 = 6,6585$$

$$2017 \text{ рік } R_{\text{послуг}} = 417,5 / 6996 * 100 = 5,9677$$

$$2018 \text{ рік } R_{\text{послуг}} = 326,7 / 7984 * 100 = 4,0919$$

Коефіцієнт щодо оборотності коштів власних, що є в обороті визначають:

$$KO_{\text{вл.ок.}}^i = \text{ЧД} / S_{\text{ок}} \quad (2.4)$$

де ЧД – чистий дохід ФОП від реалізації послуг, тис. грн.,

$S_{\text{ок}}$ – сума власних у ФОП оборотних коштів, тис. грн.

Динаміка даних для розрахунку по власних коштах показника їх оборотності згрупуємо в Таблицю 2.4.

Таблиця 2.4

Вихідні дані за звітністю ФОП для розрахунку коефіцієнта оборотності коштів, що є власними ОКвл

Показники	2015	2016	2017	2018
Робочий капітал(ВОК)	1017,17	904,3	1025	1150,6
Залучений ОбКапітал	127,93	163,6	220,6	279,9
Чистий дохід	3636	5722	6996	7984

Розрахунок показника для 2015р, по сумі робочого капіталу =

$$=(2677,9 + 0) - 1660,7 = 1017,2$$

Розрахунок показника для 2016р, по сумі робочого капіталу =

$$=(2586,2 + 0) - 1681,9 = 904,3$$

Розрахунок показника для 2017р, по сумі робочого капіталу =

$$=(2472,00 + 0) - 1447,00 = 1025,00$$

Розрахунок показника для 2018р, по сумі робочого капіталу =

$$= (2528,60 + 0,00) - 1378,00 = 1150,60$$

Сума робочого капіталу ФОП характеризує оборотні кошти, які за джерелом формування відносяться до власних.

Оборотність за роками оцінки 2015-2018рр власних оборотних коштів:

$$2015\text{рік } KO_{ок(вл)} = 3636 / 1017,17 = 3,5746$$

$$2016\text{рік } KO_{ок(вл)} = 5722 / 904,3 = 6,3275$$

$$2017\text{рік } KO_{ок(вл)} = 6996 / 1025 = 6,8254$$

$$2018\text{рік } KO_{ок(вл)} = 7984 / 1150,6 = 6,939$$

Показник частки власних ОК розраховується за формулою:

$$ЧОК_{вл}^i = ОК_{вл} / ОК \quad (2.5)$$

Частка у 2015-2018рр власних оборотних коштів ФОП визначена за роками оцінки:

$$2015\text{рік ЧОКВЛ} = 1017,17 / 1145,1 = 0,8883$$

$$2016\text{рік ЧОКВЛ} = 904,3 / 1067,9 = 0,8468$$

$$2017\text{рік ЧОКВЛ} = 1025 / 1245,6 = 0,8229$$

$$2018\text{рік ЧОКВЛ} = 1150,6 / 1430,5 = 0,8043$$

Розрахунок коефіцієнта для ФОП ліквідності проводиться за алгоритмом:

$$КЛ^i = ОК / ПЗ \quad (2.6)$$

де ОК – сума для ФОП оборотних коштів, тис. грн.,

ПЗ – сума для ФОП поточних зобов'язань, тис. грн.

Згрупуємо інформаційні дані 2015-2018рр для розрахунку коефіцієнта ОК по ліквідності в таблицю 2.5.

Таблиця 2.5

Вихідні дані 2015-2018рр для розрахунку коефіцієнта по ліквідності майна

Рік	Сума ОК, тис. грн.	Поточні зобов'язання, тис. грн.
2015	1145,1	127,9
2016	1067,9	163,6
2017	1245,6	220,6
2018	1430,5	279,9

Розрахунок коефіцієнта за алгоритмом (2,6) (покриття) ліквідності за роками оцінки:

$$2015\text{рік } К_{\text{покр}} = 1145,1 / 127,9 = 8,9531$$

$$2016\text{рік } К_{\text{покр}} = 1067,9 / 163,6 = 6,5275$$

$$2017\text{рік } К_{\text{покр}} = 1245,6 / 220,6 = 5,6464$$

$$2018\text{рік } К_{\text{покр}} = 1430,5 / 279,9 = 5,1108$$

Показник частки для ФОП позикового капіталу за сумою власного капіталу(ВК) розраховується за формулою:

$$ЧПК^i = ПК / ВК \quad (2.7)$$

Частка поточних для ФОП зобов'язань у власному капіталі, як рівень фінансового у 2015-2018рр ризику:

$$2015\text{рік} : K_{ф.р} = 127,9 / 2677,9 = 0,0478$$

$$2016\text{рік} : K_{ф.р} = 163,6 / 2586,2 = 0,0633$$

$$2017\text{рік} : K_{ф.р} = 220,6 / 2472 = 0,0892$$

$$2018\text{рік} : K_{ф.р} = 279,9 / 2528,6 = 0,1107$$

Згрупуємо визначені коефіцієнти в таблицю 2.6 для розрахунку зміни $K_{ст.е.р}$ за рахунок зміни складових елементів.

Наступним кроком в оцінюванні росту діяльності ФОП економічного характеру є проведення розрахунку зміни $K_{ст.е.р}$:

а) за рахунок зміни у ФОП рентабельності продаж:

$$\Delta K_{ст.ек.р}^i = \Delta KR_Q^i \times KO_{вл.ок}^{i-1} \times ЧОК_{вл}^{i-1} \times КЛ^{i-1} \times ЧПК^{i-1} \quad (2.8)$$

Розрахунок відхилення 2016-2018рр за рентабельністю по записаних алгоритмах:

Таблиця 2.6

Складові елементи 2015-2018рр коефіцієнта економічного росту

Показники		2015	2016	2017	2018
Рентабельність продаж	KR	13,2728	6,6585	5,9677	4,0919
Оборотність власних коштів, що є оборотними	KO _{вл.ок}	3,5746	6,3275	6,8254	6,9390
Частка в загальній сумі коштів власних оборотних засобів	ЧОК _{вл}	0,8883	0,8468	0,8229	0,8043
Коефіцієнт покриття (ліквідності)	КП	8,9531	6,5275	5,6464	5,1108
Частка позикового кап. у власному	ЧПК	0,0478	0,0633	0,0892	0,1107

$$\begin{aligned}
 2016\text{рік} &= \Delta K_{ст.е.р}^{2016} = \Delta KR_Q^{2016} \times KO_{вл.ок}^{2015} \times ЧОК_{вл}^{2015} \times КЛ^{2015} \times ЧПК^{2015} \\
 &= (6,6585 - 13,2728) * 3,5746 * 0,8883 * 8,9531 * 0,0478 = -8,9808
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 2017\text{рік} &= \Delta K_{\text{ст.е.р}}^{2017} = \Delta KR_Q^{2017} \times KO_{\text{вл.ок}}^{2016} \times \text{ЧОК}_{\text{вл}}^{2016} \times \text{КЛ}^{2016} \times \text{ЧПК}^{2016} \\
 &= (5,9677 - 6,6585) * 6,3275 * 0,8468 * 6,5275 * 0,0633 = -1,5284 \\
 2018\text{рік} &= \Delta K_{\text{ст.е.р}}^{2018} = \Delta KR_Q^{2018} \times KO_{\text{вл.ок}}^{2017} \times \text{ЧОК}_{\text{вл}}^{2017} \times \text{КЛ}^{2017} \times \text{ЧПК}^{2017} \\
 &= 4,0919 - 5,9677 * 6,8254 * 0,8229 * 5,6464 * 0,0892 = -5,3086
 \end{aligned}$$

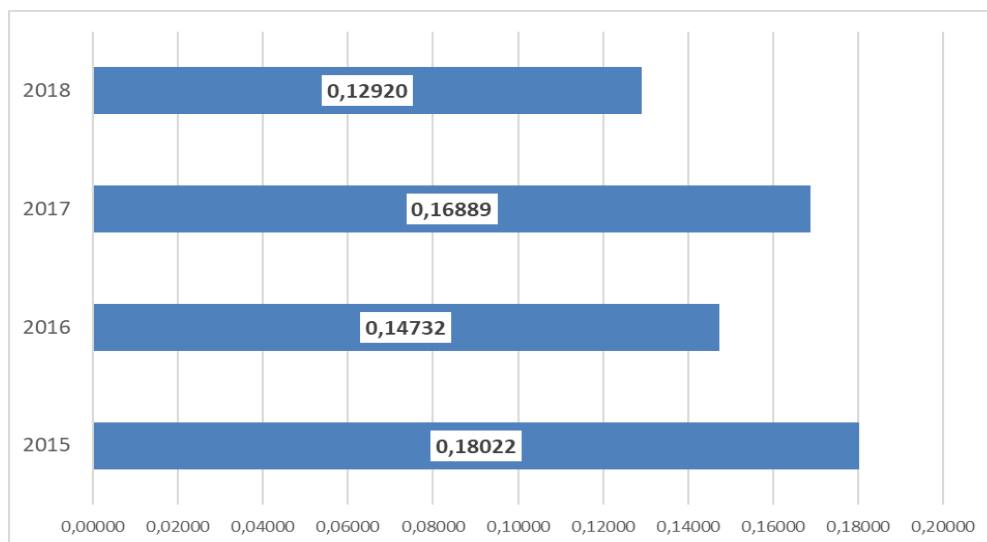


Рис. 2.5. Динаміка економічних змін коефіцієнта розвитку ФОП спричинена зміною KR_Q^i

Аналізуючи дані 2015-2018рр проведених обчислень згрупованих по ФОПу на рис.2.5 можна стверджувати, що тенденція зміни коефіцієнта росту в економічному аспекті за результатами ФОП, викликана зміною коефіцієнта рентабельності продаж, є позитивною в досліджуваному періоді оцінки 2017р.

б) за рахунок зміни коефіцієнта оборотності(ОК) власних оборотних (за формою звітності ФОП) коштів визначаємо:

$$\Delta K_{\text{ст.е.р}}^i = KR_Q^i \times \Delta KO_{\text{вл.ок}}^i \times \text{ЧОК}_{\text{вл}}^{i-1} \times \text{КЛ}^{i-1} \times \text{ЧПК}^{i-1} \quad (2.9)$$

2016рік :

$$\begin{aligned}
 \Delta K_{\text{ст.е.р}}^{2016} &= KR_Q^{2016} \times \Delta KO_{\text{вл.ок}}^{2016} \times \text{ЧОК}_{\text{вл}}^{2015} \times \text{КЛ}^{2015} \times \text{ЧПК}^{2015} = \\
 &= 6,6585 * 6,3275 - 3,5746 * 0,8883 * 8,9531 * 0,0478 = 6,9626
 \end{aligned}$$

2017рік :

$$\Delta K_{\text{ст.е.р}}^{2017} = KR_Q^{2017} \times \Delta KO_{\text{вл.ок}}^{2017} \times \text{ЧОК}_{\text{вл}}^{2016} \times \text{КЛ}^{2016} \times \text{ЧПК}^{2016}$$

$$= 5,9677 * 6,8254 - 6,3275 * 0,8468 * 6,5275 * 0,0633 = 1,0388$$

2018 рік :

$$\Delta K_{\text{ст.е.р}}^{2018} = KR_Q^{2018} \times \Delta KO_{\text{вл.ок}}^{2018} \times \text{ЧОК}_{\text{вл}}^{2017} \times \text{КЛ}^{2017} \times \text{ЧПК}^{2017}$$

$$= 4,0919 * 6,9390 - 6,8254 * 0,8229 * 5,6464 * 0,0892 = 0,1928$$

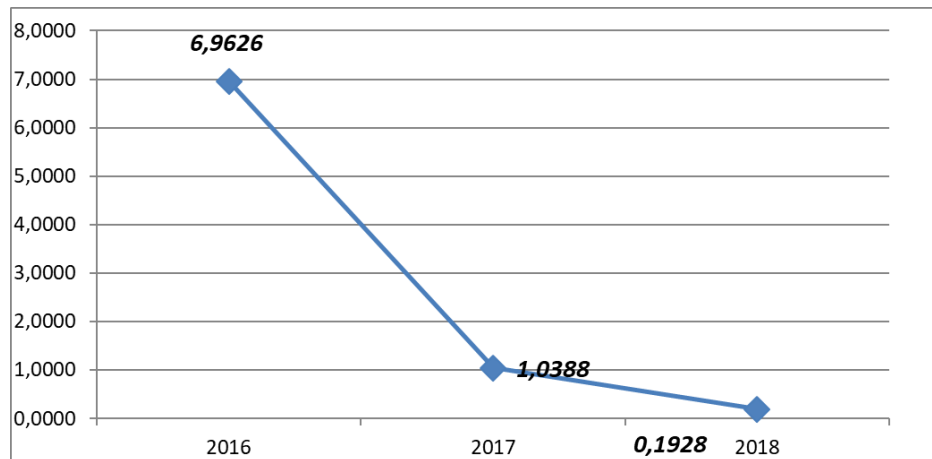


Рис. 2.6. Динаміка зміни $K_{\text{ст.е.р}}^i$, за фактором $KO_{\text{вл.ок}}^i$

Внаслідок зміни 2016-2018рр коефіцієнта оборотності (ОК)) власних коштів, тенденція зміни $K_{\text{ст.е.р}}$ (рис.2.6) набуває негативного характеру в 2016-2018 роках, на що необхідно звернути підприємцю в прийнятті рішень, щодо залучення коштів та своєчасного проведення у 2019 році розрахункових операцій по факту з оплати зобовязань із замовниками.

в) за рахунок зміни (ОК)-частки власних для ФОП оборотних коштів:

$$\Delta K_{\text{ст.ек.р}}^i = KR_Q^i \times KO_{\text{вл.ок}}^i \times \Delta \text{ЧОК}_{\text{вл}}^i \times \text{КЛ}^{i-1} \times \text{ЧПК}^{i-1} \quad (2.10)$$

2016 рік:

$$\Delta K_{\text{ст.е.р}}^{2016} = KR_Q^{2016} \times KO_{\text{вл.ок}}^{2016} \times \Delta \text{ЧОК}_{\text{вл}}^{2016} \times \text{КЛ}^{2015} \times \text{ЧПК}^{2015} =$$

$$= 6,6585 * 6,3275 * 0,8468 - 0,8883 * 8,9531 * 0,0478 = -0,7473$$

2017 рік:

$$\Delta K_{\text{ст.е.р}}^{2017} = KR_Q^{2017} \times KO_{\text{вл.ок}}^{2017} \times \Delta \text{ЧОК}_{\text{вл}}^{2017} \times \text{КЛ}^{2016} \times \text{ЧПК}^{2016} =$$

$$= 5,9677 * 6,8254 * 0,8229 - 0,8468 * 6,5275 * 0,0633 = -0,4021$$

2018 рік:

$$\Delta K_{\text{ст.е.р}}^{2018} = KR_Q^{2018} \times KO_{\text{вл.ок}}^{2018} \times \Delta \text{ЧОК}_{\text{вл}}^{2018} \times \text{КЛ}^{2017} \times \text{ЧПК}^{2017} =$$

$$= 4,0919 * 6,9390 * 0,8043 - 0,8229 * 5,6464 * 0,0892 = -0,2656$$

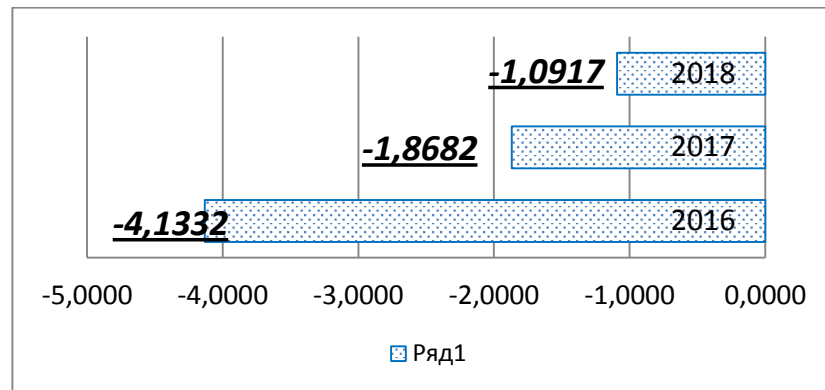


Рис.2.7. Динаміка впливу у 2016-2018рр частки власних оборотних коштів на показник економічного розвитку підприємницької діяльності ФОП

Аналізуючи отримані дані відмічено, що тенденція зміни показника стану економічного росту, викликана зміною $\text{ЧОК}_{\text{вл}}^i$ є негативною в 2018р, оскільки показник спадає за своїм значенням, однак приріст спаду за тенденцією зменшується, про що свідчать дані наведені на рис.2.8.

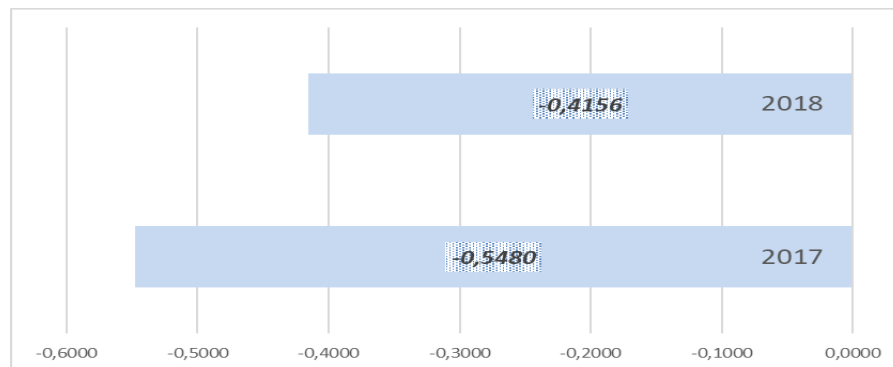


Рис.2.8. Тенденція зміни у 2017-2018рр показника оцінки г) за рахунок для ФОП зміни показника ліквідності:

$$\Delta K_{\text{ст.ек.р}}^i = KR_Q^i \times KO_{\text{вл.ок}}^i \times \text{ЧОК}_{\text{вл}}^i \times \Delta \text{КЛ}^i \times \text{ЧПК}^{i-1} \quad (2.11)$$

2016рік

$$\Delta K_{\text{ст.е.р}}^{2016} = KR_Q^{2016} \times KO_{\text{вл.ок}}^{2016} \times \text{ЧОК}_{\text{вл}}^{2016} \times \Delta \text{КЛ}^{2016} \times \text{ЧПК}^{2015} =$$

$$= 6,6585 * 6,3275 * 0,8468 * 6,5275 - 8,9531 * 0,0478 = -4,1332$$

2017рік :

$$\Delta K_{\text{ст.е.р}}^{2017} = KR_Q^{2017} \times KO_{\text{вл.ок}}^{2017} \times \text{ЧОК}_{\text{вл}}^{2017} \times \Delta \text{КЛ}^{2017} \times \text{ЧПК}^{2016} =$$

$$= 5,9677 * 6,8254 * 0,8229 * 5,6464 - 6,5275 * 0,0633 = -1,8682$$

2018рік :

$$\Delta K_{\text{ст.е.р}}^{2018} = KR_Q^{2018} \times KO_{\text{вл.ок}}^{2018} \times \text{ЧОК}_{\text{вл}}^{2018} \times \Delta \text{КЛ}^{2018} \times \text{ЧПК}^{2017} =$$

$$= 4,0919 * 6,9390 * 0,8043 * 5,1108 - 5,6464 * 0,0892 = -1,0917$$

За результатами даних ФОП проведених розрахунків, відхилення $K_{\text{ст.е.р}}^i$ від базового рівня за рахунок впливу зміни коефіцієнта ліквідності, є позитивним лише за тенденцією, оскільки негативний вплив у 2016-2018рр зменшився в оцінюваний період дослідження. Результат 2017-2018рр оцінки наглядно показано на рис.2.9.

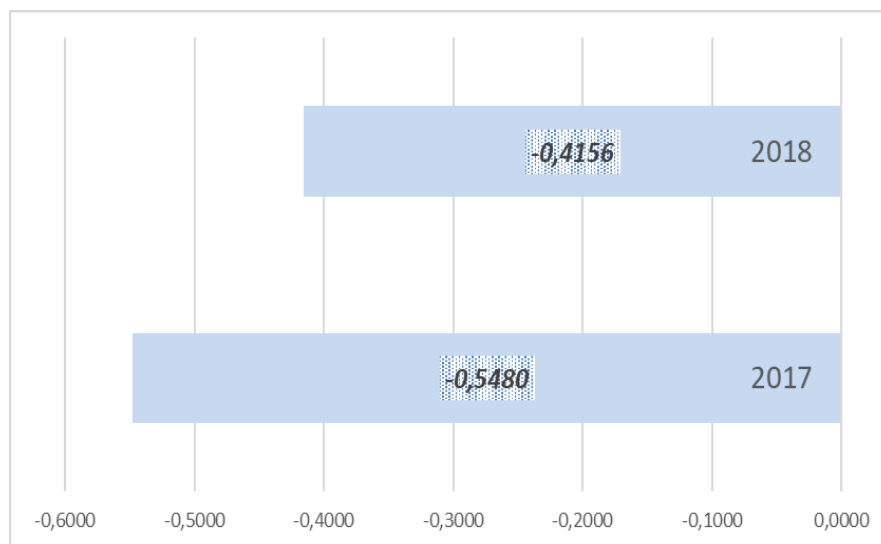


Рис.2.9. Динаміка спаду $K_{\text{е.р}}$ -показника економічного розвитку діяльності досліджуваного ФОП за фактором КЛ

д) за рахунок зміни у даних ФОП частки позикового капіталу(ПК) у власному капіталі(ВК):

$$\Delta K_{\text{ст.ек.р}}^i = KR_Q^i \times KO_{\text{вл.ок}}^i \times \text{ЧОК}_{\text{вл}}^i \times \text{КЛ}^i \times \Delta \text{ЧПК}^i \quad (2.12)$$

2016рік :

$$\Delta K_{\text{ст.е.р}}^{2016} = KR_Q^{2016} \times KO_{\text{вл.ок}}^{2016} \times \text{ЧОК}_{\text{вл}}^{2016} \times \text{КЛ}^{2016} \times \Delta \text{ЧПК}^{2016} =$$

$$= 6,6585 * 6,3275 * 0,8468 * 6,5275 * 0,0633 - 0,0478 = 3,6091$$

2017рік :

$$\Delta K_{\text{ст.е.р}}^{2017} = KR_Q^{2017} \times KO_{\text{вл.ок}}^{2017} \times \text{ЧОК}_{\text{вл}}^{2017} \times \text{КЛ}^{2017} \times \Delta \text{ЧПК}^{2017} =$$

$$= 5,9677 * 6,8254 * 0,8229 * 5,6464 * 0,0892 - 0,0633 = 4,9170$$

2018 рік :

$$\Delta K_{\text{ст.е.р}}^{2018} = KR_Q^{2018} \times KO_{\text{вл.ок}}^{2018} \times \text{ЧОК}_{\text{вл}}^{2018} \times \text{КЛ}^{2018} \times \Delta \text{ЧПК}^{2018} =$$

$$= 4,0919 * 6,9390 * 0,8043 * 5,1108 * 0,1107 - 0,0892 = 2,5041$$

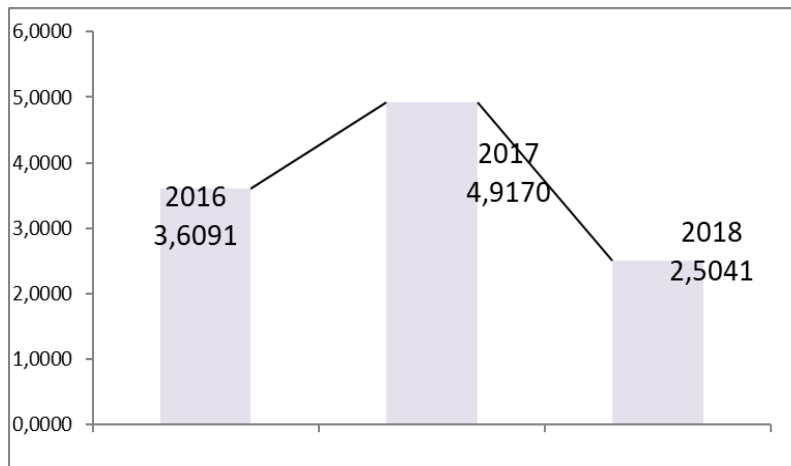


Рис. 2.10. Динаміка зміни $K_{\text{ст.е.р}}^i$, внаслідок впливу фактура ЧПК.ⁱ

Позитивну тенденцію зміни у 2016-2018рр коефіцієнта економічного росту ФОП, викликану зміною частки ПК-позикового капіталу можна спостерігати з ці періоди. Однак протягом 2018 року тенденція відхилення показника є негативною, оскільки частка такого впливу дещо зменшилась, про що свідчать (див.рис.2.11) інформаційні дані.

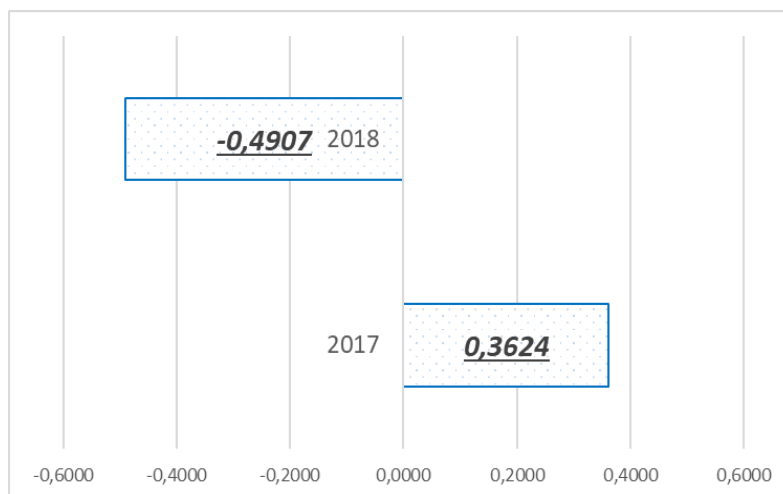


Рис.2.11. Динаміка відносного за розрахунком (темп приросту по рівню спаду) показника розвитку діяльності (економічного характеру) досліджуваного ФОП за фактором ЧПК

Отже, можна зауважити, що фактори впливу у 2016-2018рр за характером змін в аналізовані періоди були різні (див. таблиця 2.7).

Таблиця 2.7

Динаміка впливу по обчисленнях 2016-2018рр факторів на результуючий показник діяльності економічної підприємця-ФОП

Показники (фактори)	2016	2017	2018
Зміна за рентабельністю	-8,9808	-1,5284	-5,3086
Зміна за оборотністю	6,9626	1,0388	0,1928
Зміна за часткою (ЧВОК) власних оборотних коштів	-0,7473	-0,4021	-0,2656
Зміна за ліквідністю	-4,1332	-1,8682	-1,0917
Зміна за часткою ПК-позикового капіталу	3,6091	4,9170	2,5041

Підприємцю оцінки 2016-2018рр необхідно в організації своєї діяльності особливу увагу звернути на механізм формування коштів та відповідних джерел за ознакою-позикового капіталу, що суттєво впливає на формування економічних відносин з позиції надання послуг, своєчасної сплати платежів по мірі їх настання. Важливим в даному аспекті розвитку є питання ділової активності.

РОЗДІЛ 3

МОДЕЛЮВАННЯ ЦІНОВОЇ ПОЛІТИКИ

3.1 Прогнозування можливостей з надання послуг у сфері зовнішньоекономічної діяльності в Україні

Ефективність функціонування підприємницьких послуг, що надаються ФОП Ружицьким А.М. в значній мірі залежать від розвитку експортних перевезень та ввезень товарів-імпорт на територію держави.

Якщо враховувати статистичні дані держкомстату, за аналізований період такі операції руху товарів характеризуються наступними даними. Для оцінки інформація згрупована на рис. 3.1

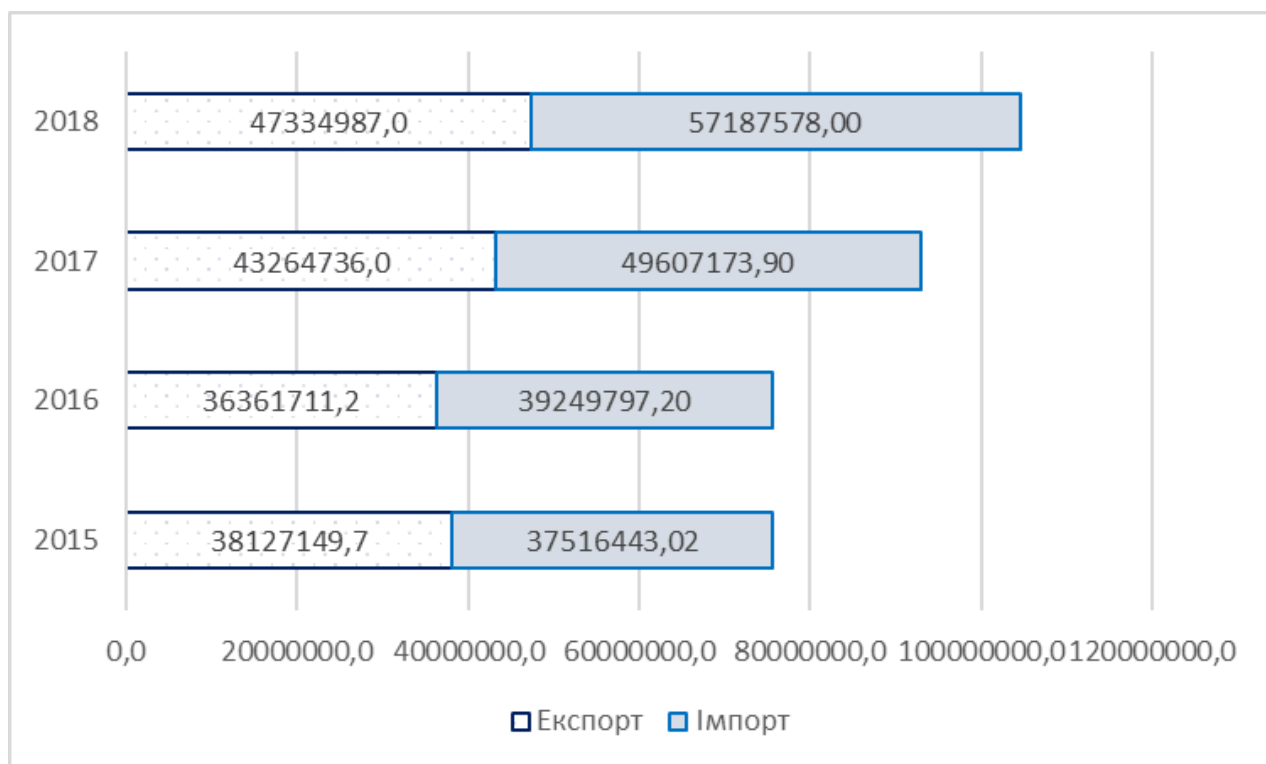


Рис.3.1. Динаміка експортно-імпортних операцій України, тис.дол.США

Характеризуючи тенденцію змін доцільно зауважити, що за роками дослідження спостерігається приріст, як ввезення товарів із-за кордону, так і вивезення товарів власного виробництва на експорт.

Тенденція зміни показників узагальнена в таблиці 3.1 за такими розрахунками:

За абсолютним значенням-абс(+,-)

$$Q_{ek}(\text{Україна})_{2016p} = 36361711,2 - 38127149,7 = -1765438,5$$

У відсотках% :

$$Q_{ek}(\text{Україна})_{2016p} = 36361711,2 / 38127149,7 * 100 = 95,369$$

За абсолютним значенням-абс(+,-)

$$Q_{im}(\text{Україна})_{2016p} = 39249797,20 - 37516443,02 = 1733354,18$$

У відсотках% :

$$Q_{im}(\text{Україна})_{2016p} = 39249797,20 / 37516443,02 * 100 = 104,62$$

За абсолютним значенням-абс(+,-)

$$Q_{im}(\text{Україна})_{2017p} = 47334987,00 - 43264736 = 4070251,00$$

У відсотках% :

$$Q_{im}(\text{Україна})_{2017p} = 47334987 / 43264736 * 100 = 109,407$$

За абсолютним значенням-абс(+,-)

$$Q_{ek}(\text{Україна})_{2018p} = 43264736 - 36361711,2 = 6903024,8$$

$$Q_{im}(\text{Україна})_{2018p} = 57187578,00 - 49607173,90 = 7580404,10$$

У відсотках% :

$$Q_{ek}(\text{Україна})_{2018p} = (43264736 / 36361711,2) * 100 = 1,189$$

$$Q_{im}(\text{Україна})_{2018p} = (57187578,00 / 49607173,90) * 100 = 115,28$$

Таблиця 3.1

Оцінка експортно-імпортних операцій за аналізовані періоди в Україні

Показники, дол.США	2015	2016	2017	2018
Експорт	38127149,7	36361711,2	43264736,0	47334987,0
абс(+,-)		-1765438,5	6903024,8	4070251,0
%		95,4	119,0	109,4
Імпорт	37516443,02	39249797,20	49607173,90	57187578,00
абс(+,-)		1733354,18	10357376,70	7580404,10
%		104,62	126,39	115,28

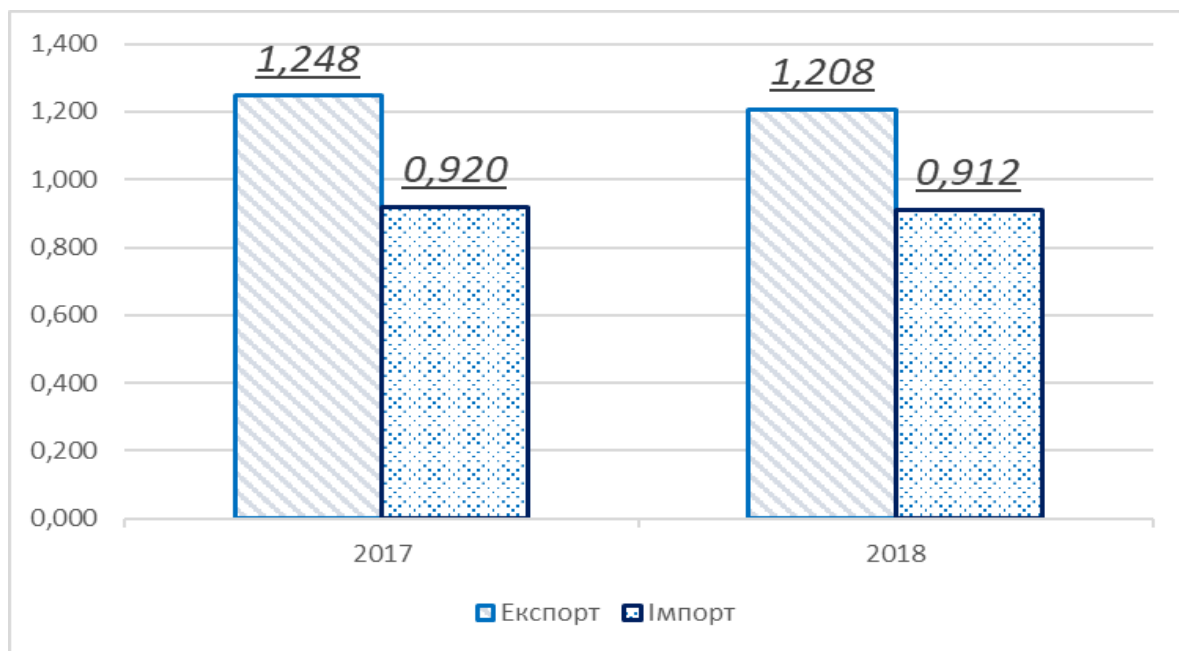


Рис.3.2. Динаміки тенденцій у експортно-імпортних операціях по Україні за абсолютними(+,-) та відносними(%) показниками відхилень

Результати виду діяльності по експортуванню та ввезенню товару в цілому по Україні характеризуються за показником росту, деяким зростанням по імпорту товару, однак операції з експорту мають тенденцію до спаду (див.рис.3.3).

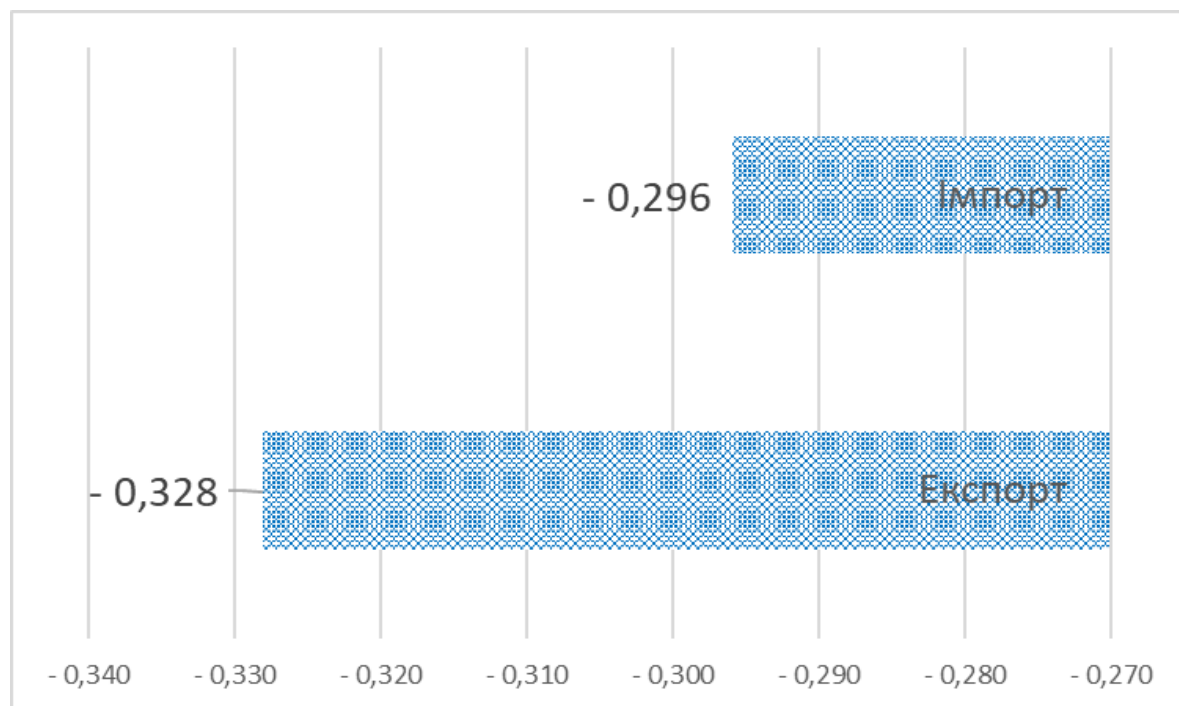


Рис.3.3 Динаміка відхилення обсягів в Україні по еспортних та імпортних операціях

Тенденція зміни показників за обсягами імпортованих та експортованих товарів показує, що обсяг надання послуг на митниці з приводу оформлення документації по даного типу операціях є досить актуальною на сьогоднішній день, а тому діяльність ФОП в даному виді економічної діяльності є досить оптимістичною.

Якщо аналізувати по районах північного регіону країни то ситуація наступна.

Вхідні дані для оцінки згруповані з сайду держ.ком.стат України та відображені в таблиці 3.2.

Таблиця 3.2

Вхідні дані регіональної оцінки по експортноQек та імпортнихQим операціях перевезень по Україні північних районів

Експорт

Регіони	2015	2016	2017	2018
	тис.дол. США	тис.дол. США	тис.дол. США	тис.дол. США
Україна	38127149,7	36361711,2	43264736	47334987,0
Волинська	631693,7	611874,2	689287,7	719980,9
Львівська	1206324,8	1275566,1	1585154,1	1895635,5
Рівненська	378286,5	318252,0	383300,6	410890,2

Імпорт

Регіони	2015	2016	2017	2018
	тис.дол. США	тис.дол. США	тис.дол. США	тис.дол. США
Україна	37516443,02	39249797,2	49607173,90	57187578,00
Волинська	622087,50	1130757,2	1334974,00	1368504,40
Львівська	1447944,90	1699411,8	2180388,20	2707300,70
Рівненська	202338,50	254974,3	341245,30	298790,40

Оцінка тенденції розвитку підприємництва в напрямі виходу на зовнішні ринки представлена таким розрахунком:

2016 абс(+,-) за абсолютним значенням :

$$Qek(\text{Волинська}) = 611874,2 - 631693,7 = -19819,5$$

$$Qek(\text{Львівська}) = 1275566,1 - 1206324,8 = 69241,3$$

$$Qek(\text{Рівненська}) = 318252 - 378286,5 = -60034,5$$

2016 % за відносним відхиленням:

$$Qek(\text{Україна})_{2016p} = (36361711,2 / 38127149,7) * 100 = 95,369$$

$$Qek(\text{Волинська})_{2016p} = (611874,2 / 631693,7) * 100 = 96,862$$

$$Qek(\text{Львівська})_{2016p} = (1275566,1 / 1206324,8) * 100 = 105,739$$

$$Qek(\text{Рівненська})_{2016p} = (318252 / 378286,5) * 100 = 84,129$$

2017 абс(+,-) за абсолютним значенням :

$$Qek(\text{Україна})_{2017p} = 43264736 - 36361711,2 = 6903024,8$$

$$Qek(\text{Волинська})_{2017p} = 689287,7 - 611874,2 = 77413,5$$

$$Qek(\text{Львівська})_{2017p} = 1585154,1 - 1275566,1 = 309588$$

$$Qek(\text{Рівненська})_{2017p} = 383300,6 - 318252 = 65048,6$$

2017 % за відносним відхиленням:

$$Qek(\text{Україна})_{2017p} = (43264736 / 36361711,2) * 100 = 1,189$$

$$Qek(\text{Волинська})_{2017p} = (689287,7 / 611874,2) * 100 = 1,126$$

$$Qek(\text{Львівська})_{2017p} = (1585154,1 / 1275566,1) * 100 = 1,242$$

$$Qek(\text{Рівненська})_{2017p} = (383300,6 / 318252) * 100 = 1,204$$

Експорт

2018 абс(+,-) за абсолютним значенням:

$$Qek(\text{Україна})_{2018p} = 47334987,00 - 43264736 = 4070251,00$$

$$Qek(\text{Волинська})_{2018p} = 719980,90 - 689287,7 = 30693,20$$

$$Qek(\text{Львівська})_{2018p} = 1895635,50 - 1585154,1 = 310481,40$$

$$Qek(\text{Рівненська})_{2018p} = 410890,20 - 383300,6 = 27589,60$$

2018 % , за відносним відхиленням:

$$Qek(\text{Україна})_{2018p} = (47334987 / 43264736) * 100 = 109,407$$

$$Qek(\text{Волинська})_{2018p} = (719980,9 / 689287,7) * 100 = 104,452$$

$$Qek(\text{Львівська})_{2018p} = (1895635,5 / 1585154,1) * 100 = 119,586$$

$$Qek(\text{Рівненська})_{2018p} = (410890,2 / 383300,6) * 100 = 107,197$$

Імпорт 2016 рік - абс (+,-) :

$$Qim(\text{Україна})_{2016p} = 39249797,20 - 37516443,02 = 1733354,18$$

$$Q_{im}(Волинська)2016 = 1130757,20 - 622087,5 = 508669,70$$

$$Q_{im}(Львівська) = 1699411,80 - 1447944,9 = 251466,90$$

$$Q_{im}(Рівненська) = 254974,30 - 202338,5 = 52635,80$$

2016 рік - % за відсотковим відхиленням:

$$Q_{im}(Україна)2016p = (39249797,20 / 37516443,02) * 100 = 104,620$$

$$Q_{im}(Волинська)2016p = (1130757,20 / 622087,5) * 100 = 181,768$$

$$Q_{im}(Львівська)2016p = (1699411,80 / 1447944,9) * 100 = 117,367$$

$$Q_{im}(Рівненська)2016 = (254974,30 / 202338,5) * 100 = 126,013$$

Імпорт 2017 рік - абс(+,-):

$$Q_{im}(Україна)2017p = 49607173,90 - 39249797,2 = 10357376,70$$

$$Q_{im}(Волинська)2017p = 1334974,00 - 1130757,2 = 204216,80$$

$$Q_{im}(Львівська)2017p = 2180388,20 - 1699411,8 = 480976,40$$

$$Q_{im}(Рівненська)2017p = 341245,30 - 254974,3 = 86271,00$$

2017 рік - % за відсотковим відхиленням:

$$Q_{im}(Україна) 2017p = (49607173,90 / 39249797,2) * 100 = 126,388$$

$$Q_{im}(Волинська)2017p = (1334974,00 / 1130757,2) * 100 = 118,060$$

$$Q_{im}(Львівська) 2017p = (2180388,20 / 1699411,8) * 100 = 128,303$$

$$Q_{im}(Рівненська) 2017p = (341245,30 / 254974,3) * 100 = 133,835$$

Імпорт 2018 абс(+,-) :

$$Q_{im}(Україна) 2018p = 57187578,00 - 49607173,90 = 7580404,10$$

$$Q_{im}(Волинська)2018p = 1368504,40 - 1334974,00 = 33530,40$$

$$Q_{im}(Львівська)2018p = 2707300,70 - 2180388,20 = 526912,50$$

$$Q_{im}(Рівненська)2018p = 298790,40 - 341245,30 = -42454,90$$

2018 рік - % за відсотковим відхиленням:

$$Q_{im}(Україна)2018p = (57187578,00 / 49607173,90) * 100 = 115,2809$$

$$Q_{im}(Волинська)2018p = (1368504,40 / 1334974,00) * 100 = 102,512$$

$$Q_{im}(Львівська)2018p = (2707300,70 / 2180388,20) * 100 = 124,166$$

$$Q_{im}(Рівненська)2018p = (298790,40 / 341245,30) * 100 = 87,5588$$

Отримані результати узагальнено в таблицю 3.3.

Динамічна оцінка регіонального розвитку операцій з експорту-Qек та імпорту-Qім товару регіонах дослідження в Україні

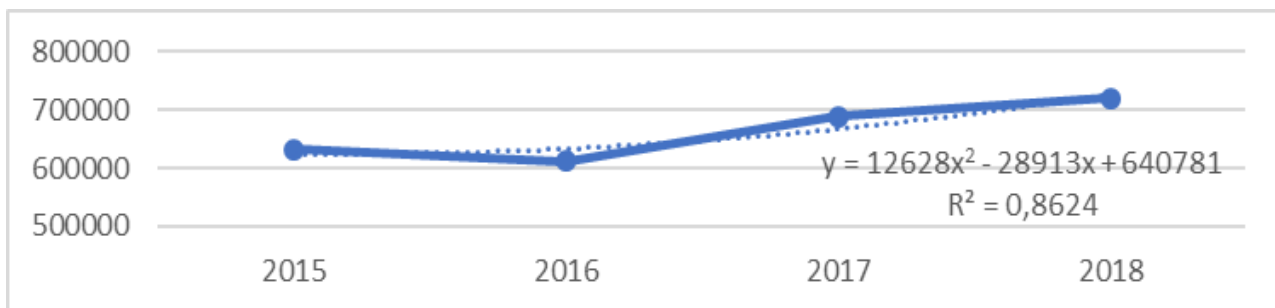
Експорт	2016	2017	2018
абс(+,-)			
Qек(Волинська)	-19819,5	77413,5	30693,20
Qек(Львівська)	69241,3	309588	310481,40
Qек(Рівненська)	-60034,5	65048,6	27589,60
%			
Qек(Волинська)	96,86248256	112,6518654	104,4528867
Qек(Львівська)	105,7398555	124,2706356	119,5868276
Qек(Рівненська)	84,12988568	120,4393374	107,1979016
Імпорт	2016	2017	2018
абс(+,-)			
Qім(Волинська)	508669,70	204216,80	33530,40
Qім(Львівська)	251466,90	480976,40	526912,50
Qім(Рівненська)	52635,80	86271,00	-42454,90
%			
Qім(Волинська)	181,7681918	118,060	102,5117
Qім(Львівська)	117,3671595	128,303	124,1660
Qім(Рівненська)	126,0137344	133,835	87,5588

Тенденція обсягів ввезення та вивезення товару в регіонах оцінки показує у досліджуваному 2018р, що найбільший приріст 24,16 відсотка характерний для Львівської області, а от для Рівненської цей показник характеризується спадом у 12,44 відсотка.

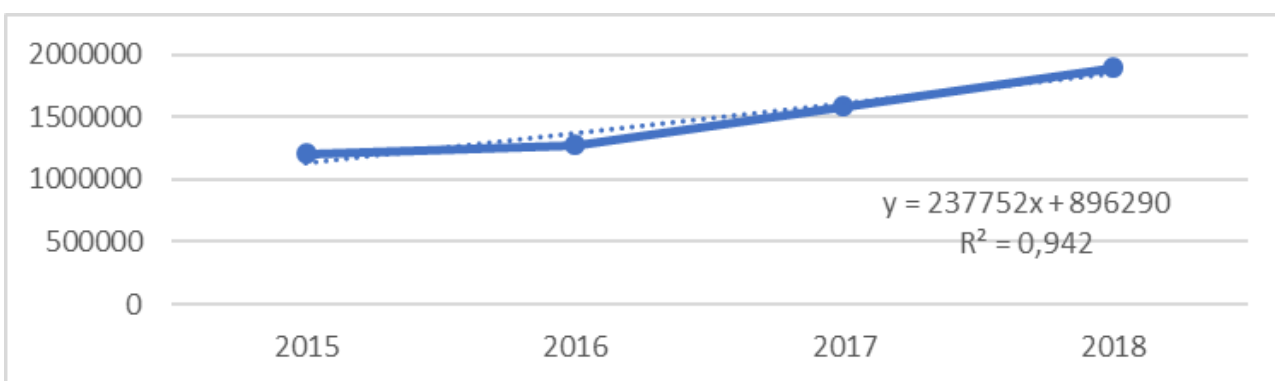
Враховуючи, що в цілому спостерігається приріст даного виду діяльності, розвиток надання послуг досліджуваним ФОП є оптимістичним, оскільки митниця за якою розвивається діяльності суб'єкта господарювання характеризується високим оборотом розмитнення товару.

Для прогнозної оцінки потенційної можливості розвитку послуги, використано регресійний метод оцінки, а розрахунки виконано за допомогою «Пакету Аналіз» програми Excel (рис. 3.4-3.5).

Qek(Волинська)



Qek(Львівська)



Qek(Рівненська)

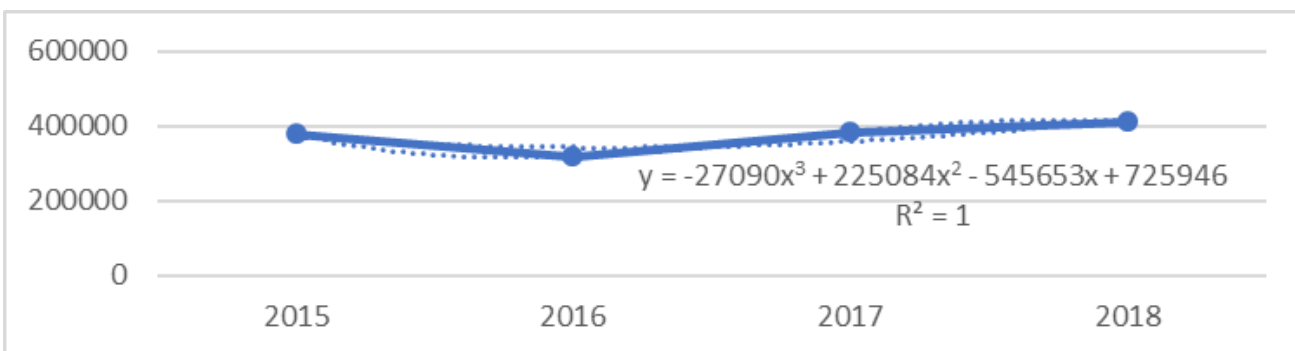
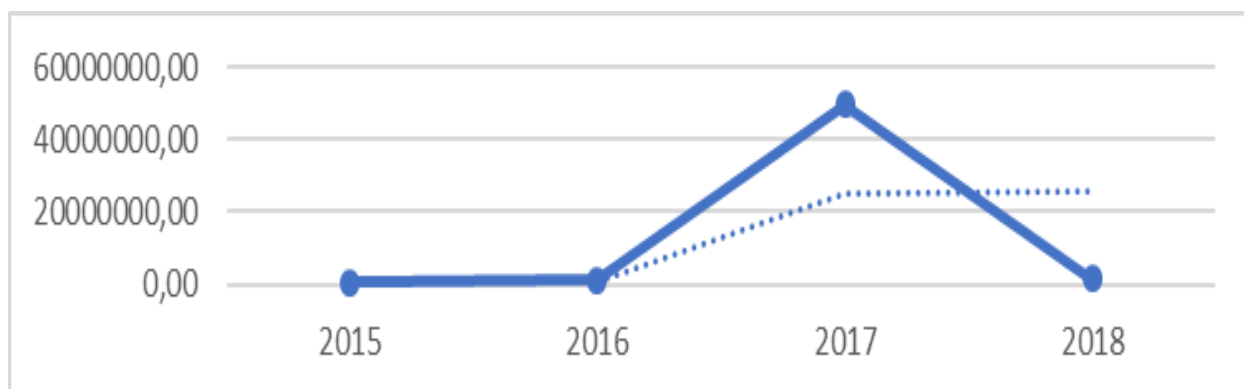


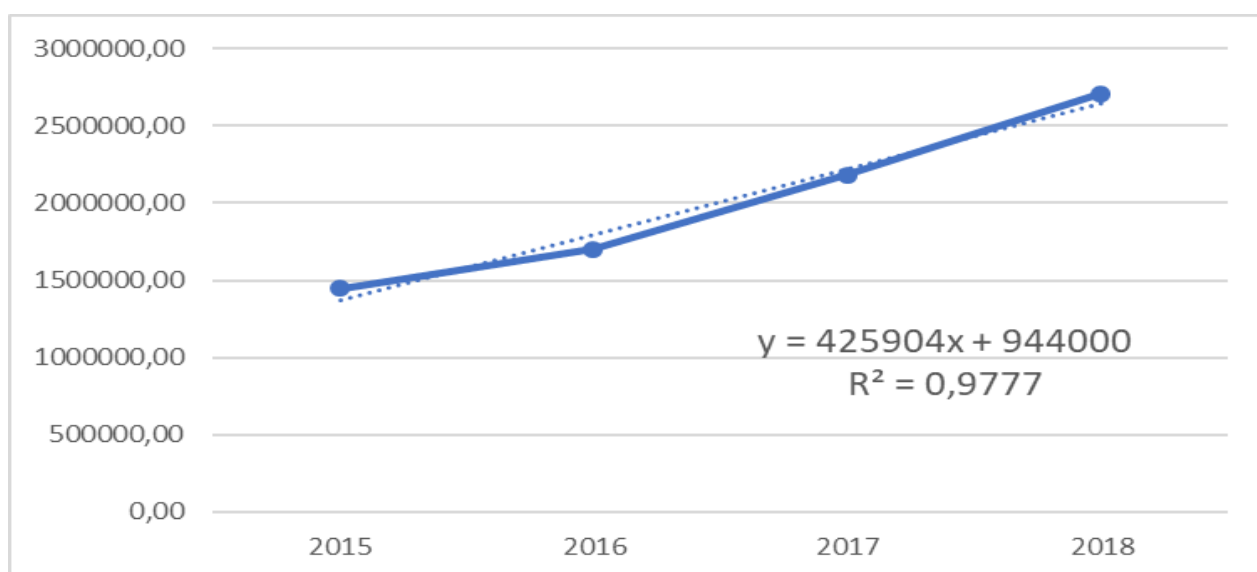
Рис. 3.4. Регресійний аналіз можливості розвитку послуги

За інформаційними даними таблиці 2.10 функція з прогнозного розрахунку обороту за досліджуваними типами операцій є наступною:

Qіm(Волинська)



Qіm(Львівська)



Qіm(Рівненська)

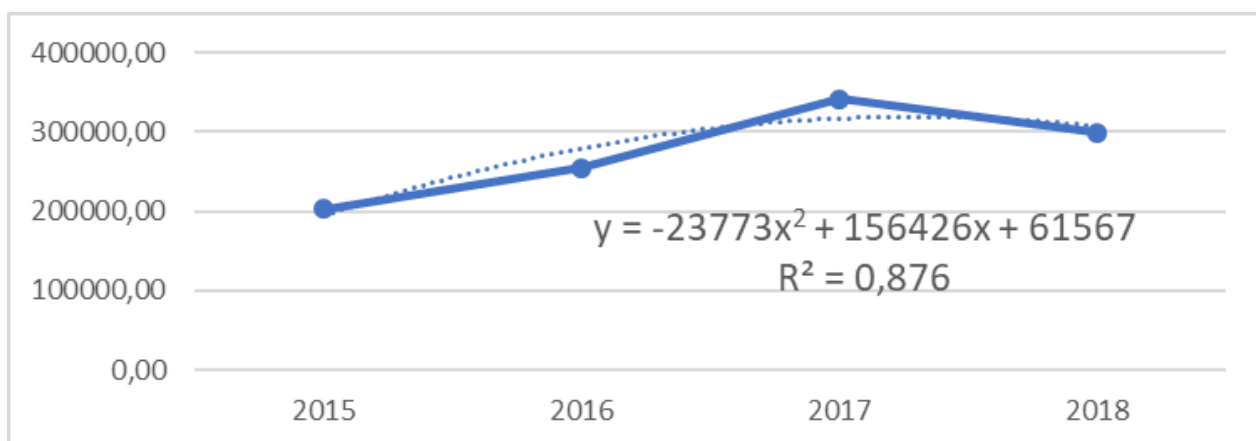


Рис. 3.5. Регресійний аналіз обороту за досліджуваними типами операцій

Виведені функціональні залежності є адекватними, оскільки тіснота зв'язку між результуючою ознакою та чинником, означеного як фактор часу

становить більше як 0,75, що безпосередньо вказує на те, що 25 відсотків впливу припадає на чинники іншого характеру.

3.2. Оцінка ефективності формування витрат на оплату праці як чинник формування ціни

Цінова політика підприємця залежить від тенденцій формування витрат, пов'язаних з організацією його діяльності по наданню послуг суб'єктам господарювання, що займаються зовнішньоекономічними операціями. В попередньому питанні даного розділу було розглянуто тенденцію розвитку за областями дослідження, в результаті якого можна констатувати, що даний вид бізнесу носить позитивний характер, а це в свою чергу сприяє збільшенню кількості замовлень, для надання послуг з розмитнення товару.

Цінова політика напряду впливає на рівень доходу підприємця в розподілі коштів передбачених на оплату праці. В економічній науці широко використовується індексний метод оцінки економії даного виду витрат в результаті прискореного збільшення кількості замовлень за один і той же період тривалості, що характеризуються для ФОП як приріст доходу означеного періоду оцінки, та приріст коштів передбачених на отримання у вигляді заробітної плати. Оскільки в перспективі в діяльності досліджуваного ФОП стоїть на меті розширення бізнесу, шляхом залучення найманої праці важливим питання є оцінка економії витрат або є її перевитрати у зв'язку підвищенням рівня у порівнянні з існуючими в оцінюваному регіоні діяльності, або ж за ознакою спорідненого виду діяльності аналогічних суб'єктів господарювання.

Отже, діагностичний прогноз виконаємо за показником приросту витрат по фактору витрат на оплату праці та продуктивності праці в сумі отриманого доходу за оцінюваний період. Алгоритм розрахунку показника є наступним:

$$C = (1 - \text{ІЗП}_{\text{розр}} / \text{ІПП}_{\text{розр}}) \text{ПЧзп} \quad (3.2)$$

Інформаційні дані витрат підприємства згруповано в таблиці 3.4

Структура витрат підприємця-ФОП

Показники	2018	%	2015	%
Матеріальні витрати	77	0,177	52	0,130
Витрати на оплату праці	149	0,343	106	0,264
Відрахування на соціальне страхування	52	0,119	38	0,095
Амортизація	109	0,250	122	0,305
Інші операційні витрати	48	0,111	83	0,207
Разом	434	1,000	401	1,000

Результати обчислень вказують, що надання послуг є зарплатомістким, витрати на оплату праці займають 34,3 відсотка, рівень у 2018р зріс і складає в прирості 40,57% (див.рис.3.6,рис.3.7)

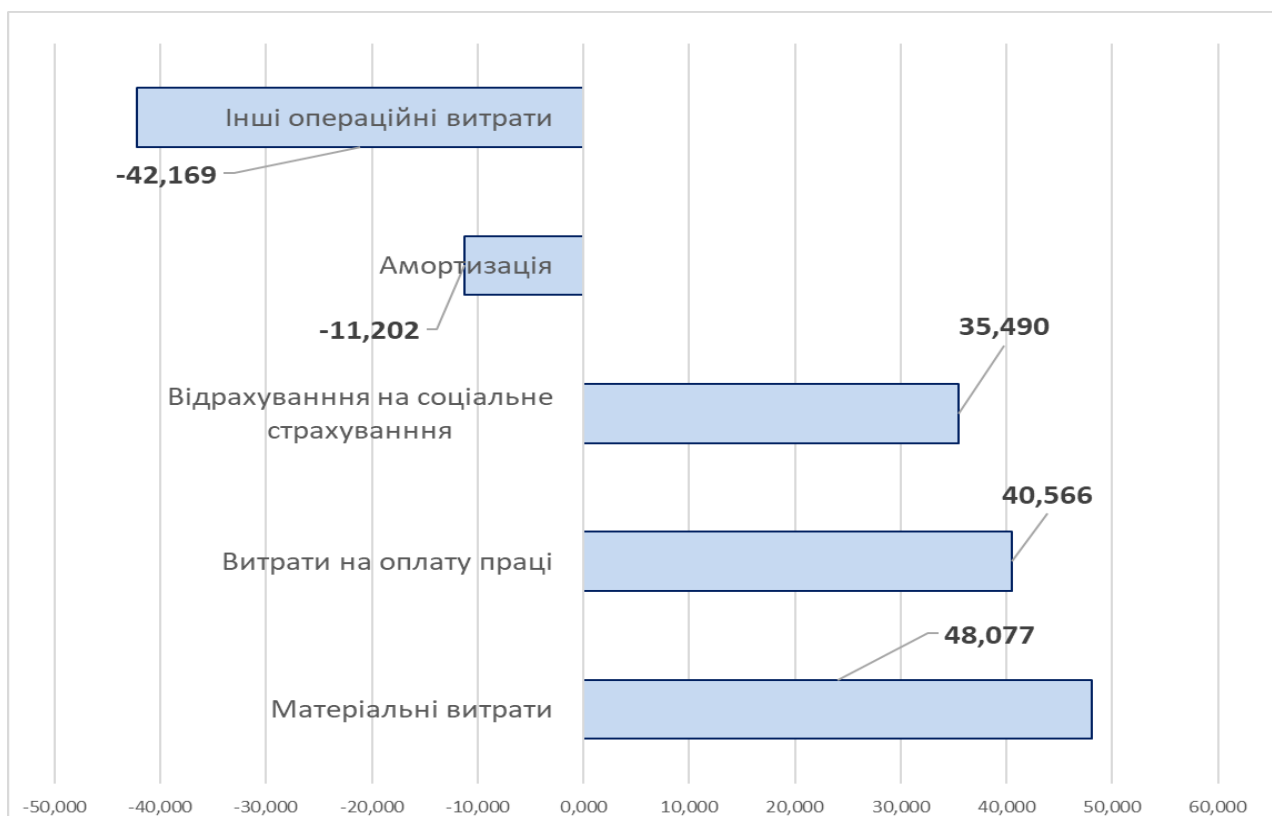


Рис.3.6. Темпи приросту витрат на оплату праці та загальної суми витрат з надання послуг досліджуваного ФОПв аналізовані періоди 2017-2018рр

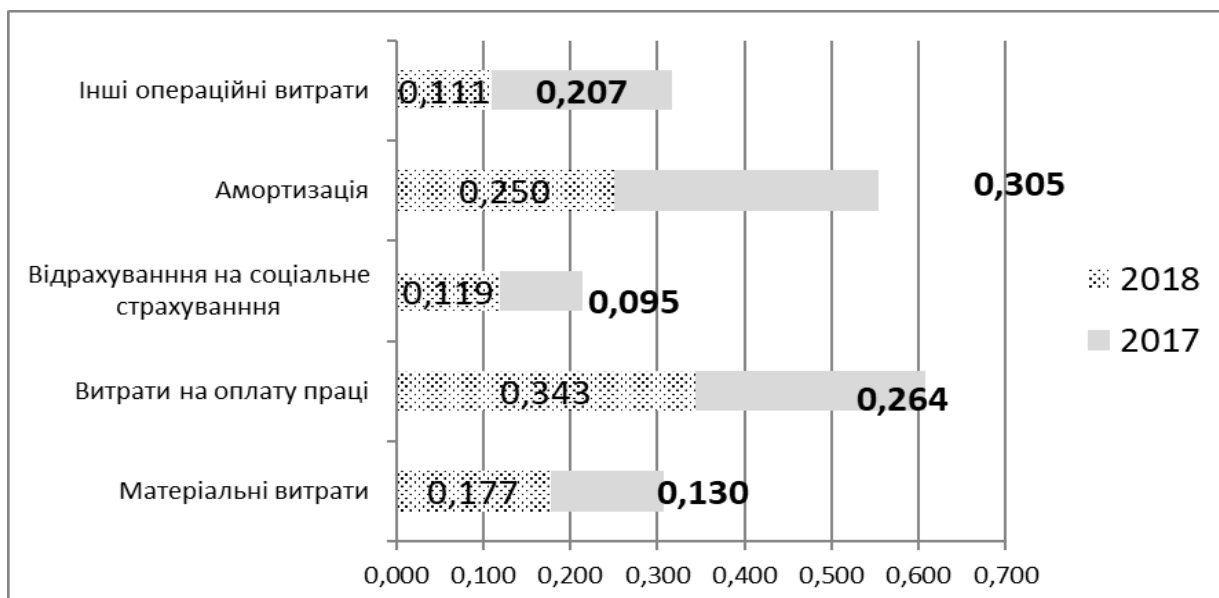


Рис.3.7. Структура елементів витрат в динаміці за аналізовані періоди

Для прогнозної оцінки зміни витрат за рахунок очікувань по використанню коштів на оплату праці, прогнозних даних щодо суми прогнозованого доходу з надання послуг використаємо розрахунковий проектний результат зміни, як витрат на оплату праці, та і результатів в сумі чистого доходу.

Прогнозування вхідних даних виконано за допомогою «Пакету Аналіз даних» програми Excel

Прогнозований варіант очікуваних доходів:

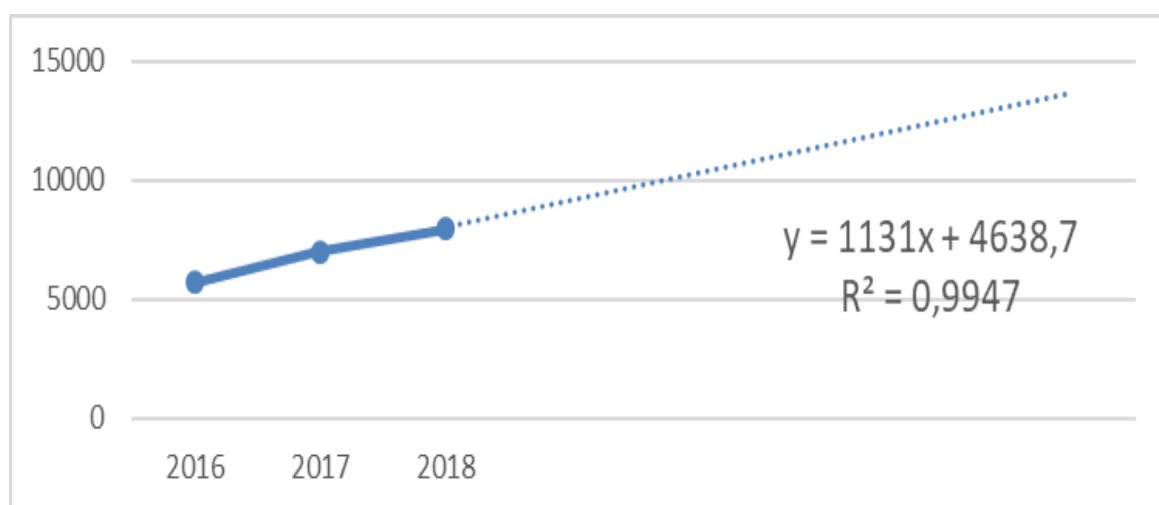


Рис.3.8. Динаміка доходів підприємця-ФОП з надання послуг

Прогнозований варіант використання коштів на виплату заробітної плати

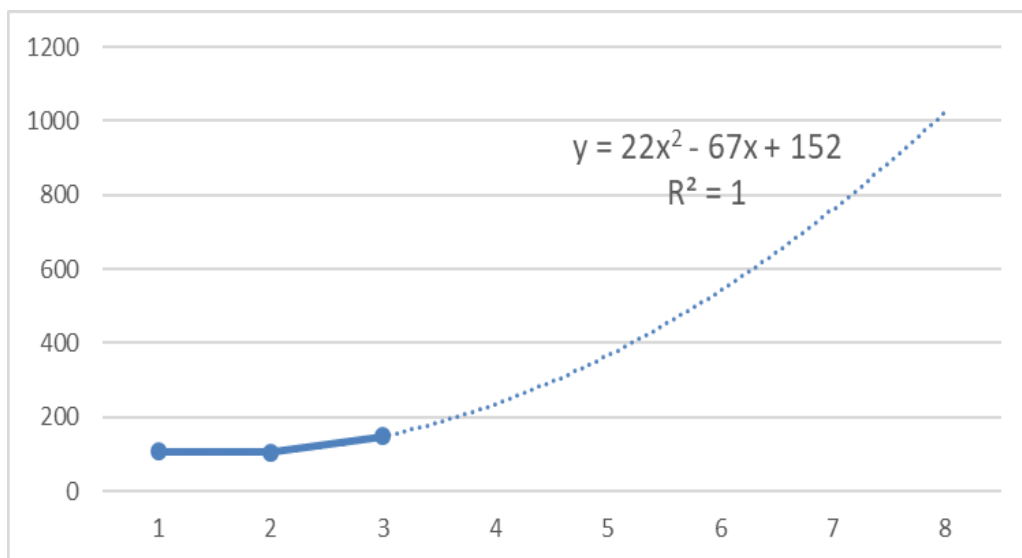


Рис.3.9. Динаміка використання коштів на оплату праці з надання послуг підприємцем-ФОП

В числовому виразі отримано такі результати (див.таблиця 3.5)

Таблиця 3.5

Очікувані вхідні дані для обчислення економії(перевитрат) з врахуванням прогнозних розрахунків

Показники	2016	2017	2018	Прогноз (2019)
Чистий дохід(виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	5722	6996	7984	9162,7
Витрати на оплату праці	107	106	149	236

Отже оцінка використання коштів на оплату праці з врахуванням результуючого показника доходу від надання послуг:

1) очікуваний підприємцем приріст витрат на оплату праці

$$Y = 22 * 4^2 - 67 * 4 + 152 = 236$$

2) прогнозоване значення витрат визначеного на основі трендового рівняння(див.рис 3.10; таблиця 3.6)

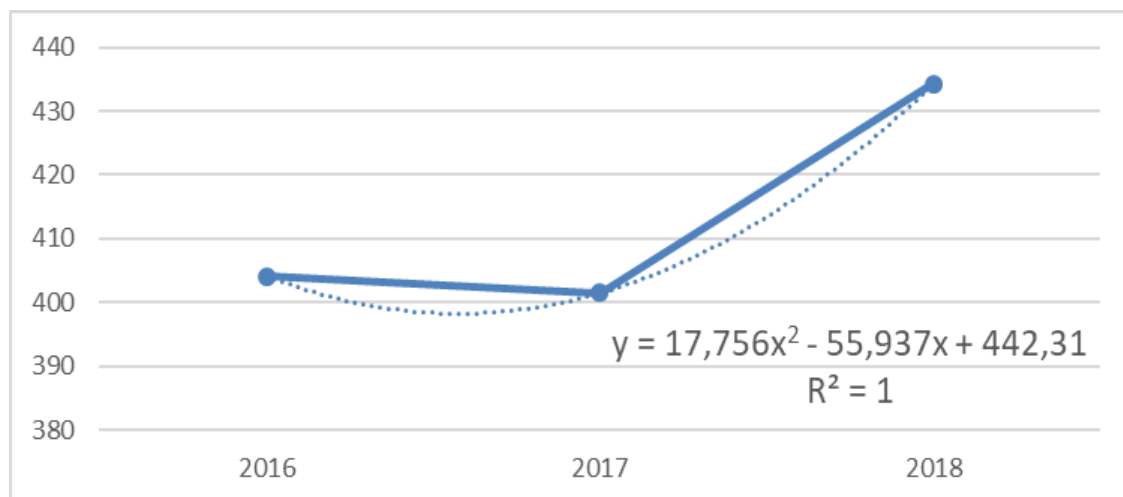


Рис.3.10. Динаміка прогнозування обсягів витрат з надання послуг

Методика розрахунку таж, результати відображено в таблиці 3.6.

Таблиця 3.6

Прогнозовані результати по розподілу коштів на оплату праці, очікуваних витрат та доходів з надання послуг досліджуваного ФОП

Показники	2016	2017	2018	Прогноз (2019)
Чистий дохід(виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	5722	6996	7984	9162,7
Витрати на оплату праці	107	106	149	236
Всього витрат	404	401	434	502,658

Отже індекс росту (ІПП) продуктивності праці за сумою чистого доходу:

$$2019\text{рік } I_{пп} = 9162,7 / 7984 = 1,14763$$

$$2019\text{рік: } I_{зп} = 236 / 149 = 1,5838$$

Економія (перевитрати) витрат за рахунок зміни рівня оплати праці:

$$2019\text{рік: } \Delta C = (1 - (1,58389 / 1,14763)) * (236 / 502,6) * 100 = -17,848\%$$

Отже, отримані результати показують, що економія витрат за рахунок раціонального формування коштів на оплату праці, при умові виконання умов прогнозного досягнення рівня доходності становитиме 17,8 відсотка. Отримана сува може бути спрямована підприємцем на виплату преміальних, або розширення сфери діяльності з надання послуг юридичним та фізичним особам.

РОЗДІЛ 4

СПЕЦІАЛЬНА ЧАСТИНА

Важливим аспектом в досягненні ФОП поставленої мети в бізнесі є реальна оцінка позиції на ринку в напрямі адекватного формування ціни та відповідного розширення сфери надання послуг.

Тенденція зміни показника (витратного чи доходного) доцільно оцінювати не тільки в абсолютному вимірі відхилення, але і його частки в загальному підсумку.

Щоб визначити та узагальнити результуючий показник позиції підприємця на ринку, що сприятиме оперативному прийняттю рішення, щодо формування та встановлення цін, тобто розвитку цінової політики ФОП, використовуючи програму Excel визначено частку надання таких послуг суб'єктом оцінки. Результати відображено в таблиці 4.1-4.3.

Таблиця 4.1.

Рівень масштабності охоплення суб'єктів господарювання, що займаються зовнішньо-економічною діяльністю, яким надається послуга по розмитненню товару підприємцем оцінки пріоритетне домінування за кількістю охоплених суб'єктів ЗЕД

Періоди оцінки	Індекс пріоритетного домінування серед колег професіоналів ПІД	Зміна (+,-)	Темп відхилення
1	2,87		
2	3,23	0,36	1,125
3	3,01	-0,22	0,932
4	2,79	-0,22	0,927
5	2,65	-0,14	0,950
6	2,88	0,23	1,087
7	3,11	0,23	1,080
8	3,56	0,45	1,145
Разом	24,1		
В середньому	3,013		

Таблиця 4.2.

Рівень масштабності охоплення суб'єктів господарювання, що займаються зовнішньо-економічною діяльністю, яким надається послуга по розмитненню товару підприємцем оцінки частки доходів серед існуючих конкуренцій на території обслуговування

Періоди оцінки	Частка доходів в загальному обсязі наданих послуг на визначеній дільниці обслуговування (ЧДП)	Зміна (+,-)	Темп відхилення
1	0,364		
2	0,384	0,02	1,055
3	0,371	-0,013	0,966
4	0,356	-0,015	0,960
5	0,342	-0,014	0,961
6	0,399	0,057	1,167
7	0,349	-0,05	0,875
8	0,402	0,053	1,152
Разом	2,967		
В середньому	0,371		

Важливим питанням діяльності для підприємця є прояв привабливості торгового представника до якості наданих підприємцем послуг. Даний показник оцінюється шляхом використання опитування споживачів послуг. Для досліджуваного підприємця, цей показник має наступні значення:

Таблиця 4.3.

Рівень масштабності охоплення суб'єктів господарювання, що займаються зовнішньо-економічною діяльністю, яким надається послуга по розмитненню товару підприємцем оцінки рівня споживчої привабливості

Періоди оцінки	Рівень споживчої привабливості послуги-РСПП	Зміна (+,-)	Темп відхилення
1	3,05		
2	3,29	0,24	1,079
3	3,21	-0,08	0,976
4	2,98	-0,23	0,928
5	3,01	0,03	1,010
6	3,82	0,81	1,269
7	3,24	-0,58	0,848
8	4,02	0,78	1,241
Разом	26,62		
В середньому	3,328		

Результуючий фактор для підприємця що оцінюється є обсяг наданих ним послуг. Інформаційні дані за вказаним показником наведено в таблиці 4.4

Таблиця 4.4.

Динаміка обсягів наданих послуг(ОНП) в періоди оцінки досліджуваного-ФОП

Періоди оцінки	Обсяги	Зміна (+,-)	Темп відхилення
1	0,813		
2	0,985	0,172	1,212
3	0,843	-0,142	0,856
4	0,755	-0,088	0,896
5	0,826	0,071	1,094
6	1,134	0,308	1,373
7	1,05	-0,084	0,926
8	1,99	0,94	1,895
Разом	8,396		
В середньому	1,050		

Тенденція відхилень на рис. 4.1., рис.4.2.

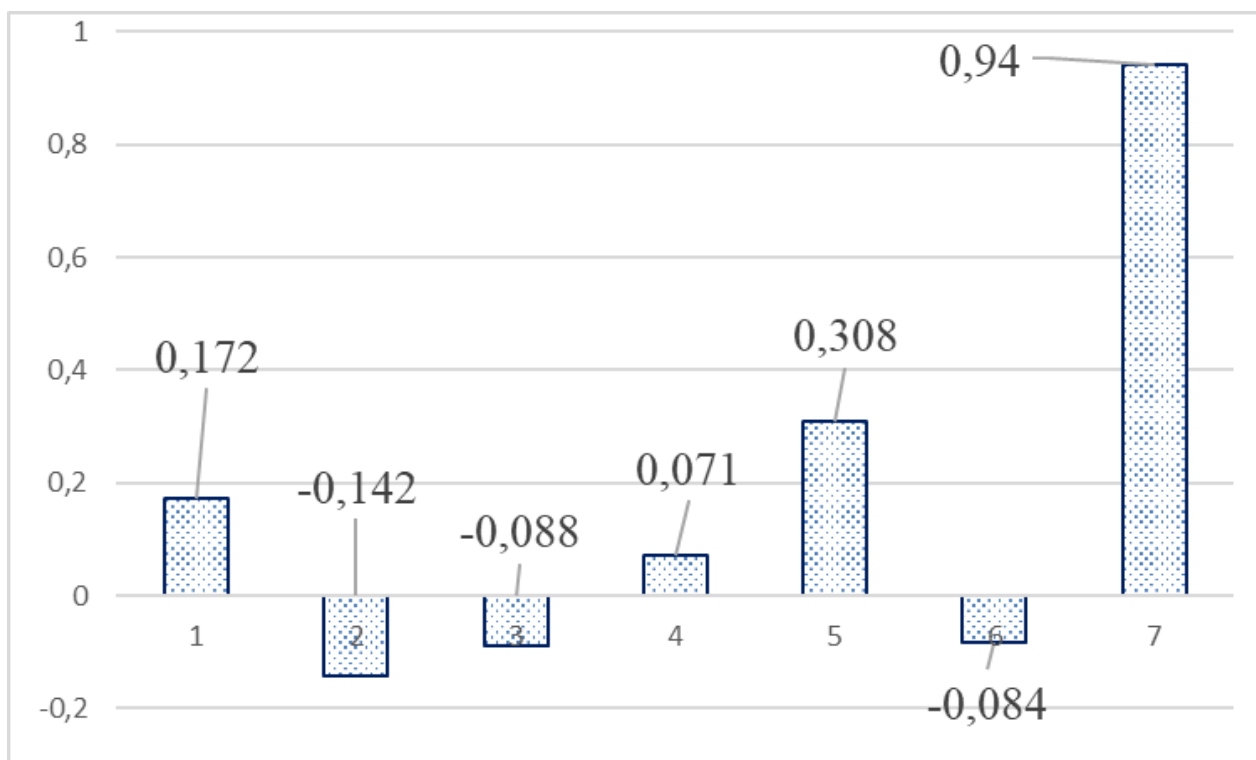


Рис.4.1. Динаміка обсягів за абсолютним в періодах відхиленнях

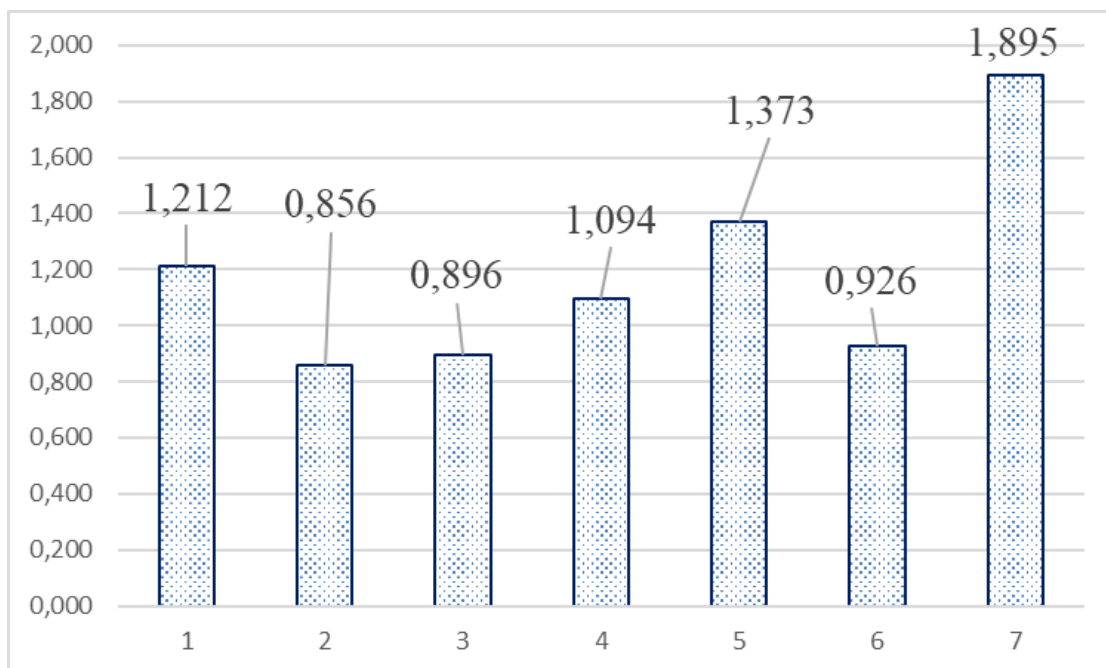


Рис.4.2. Динаміка обсягів за відносним в періодах оцінки відвілень

Результати середніх для ФОП значень факторів оцінки впливу на результуючий (обсяги наданих послуг) показник згруповано в рис.4.3.

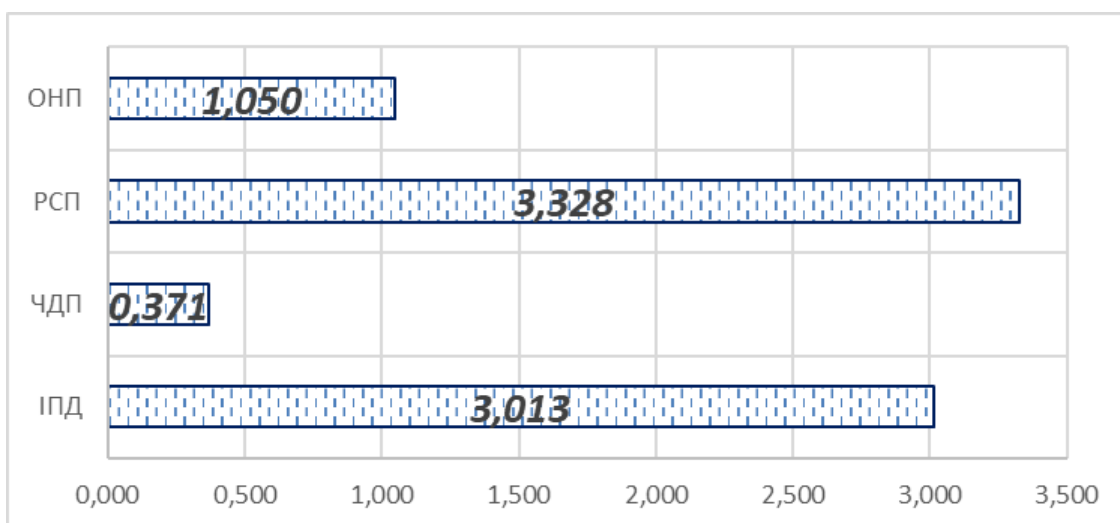


Рис.4.3. Середні значення факторних ознак впливу на рівень наданих послуг досліджуваного ФОП

Вплив чинників, оцінку яких проведено для діяльності ФОП Ружицький А.М. на результуючий показник обсягів наданих послуг доцільно виконати використовуючи регресію кореляційного аналізу. Розрахунок виконаємо за допомогою пакету аналіз програми Excel.

Схематично результати розрахунку на рис.4.4 представлено за підетапами

ВИКОНАННЯ:

The screenshot displays the Microsoft Excel interface with the 'Data Analysis' toolpak. The 'Data Analysis' dialog box is open, showing a list of analysis tools. 'Regression' is selected. The 'Regression' dialog box is also open, showing the following settings:

- Input Y Range: \$F\$41:\$F\$48
- Input X Range: \$C\$41:\$E\$48
- Labels:
- Constant is Zero:
- Confidence Level: 95 %
- Output options:
 - Output Range:
 - New Worksheet Ply:
 - New Workbook:
- Residuals:
 - Residuals:
 - Standardized Residuals:
 - Residual Plots:
 - Line Fit Plots:
- Normal Probability:
 - Normal Probability Plots:

The data table in the background is as follows:

ПД	ІД	Привабливість	Обсяги
2,87	0,364	3,05	0,813
3,23	0,384	3,29	0,985
3,01	0,371	3,21	0,843
2,79	0,356	2,98	0,755
2,65	0,342	3,01	0,826
2,88	0,399	3,82	1,134
3,11	0,349	3,24	1,05
3,56	0,402	4,02	1,99

Рис.4.4. Схема поетапного розрахунку

Як впливає кожен з означених факторів розраховано за вказаною програмою Excel. Результат на рисунку 4.5.

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K
1	SUMMARY OUTPUT										
2											
3	<i>Regression Statistics</i>										
4	Multiple R	0,961504									
5	R Square	0,92449									
6	Adjusted R Square	0,867857									
7	Standard Error	0,146125									
8	Observations	8									
9											
10	<i>ANOVA</i>										
11		<i>df</i>	<i>SS</i>	<i>MS</i>	<i>F</i>	<i>Significance F</i>					
12	Regression	3	1,045688	0,348563	16,32428	0,010418					
13	Residual	4	0,08541	0,021352							
14	Total	7	1,131098								
15											
16		<i>Coefficients</i>	<i>Standard Error</i>	<i>t Stat</i>	<i>P-value</i>	<i>Lower 95%</i>	<i>Upper 95%</i>	<i>Lower 95%</i>	<i>Upper 95%</i>		
17	Intercept	-1,20497	1,160601	-1,03823	0,357802	-4,42731	2,01738	-4,42731	2,01738		
18	X Variable 1	0,650981	0,265714	2,449933	0,07045	-0,08676	1,388721	-0,08676	1,388721		
19	X Variable 2	-8,24941	5,154014	-1,60058	0,184723	-22,5592	6,06043	-22,5592	6,06043		
20	X Variable 3	1,007629	0,314536	3,203536	0,03279	0,134336	1,880922	0,134336	1,880922		
21											
22											
23											
24											

Рис.4.5. Вплив ІПД, ЧДП, РСР на ОНП

З розрахунків видно, що показники за тенденцією змін мають прямий та обернений вплив на результуючий ОНП-обсяг наданих послуг.

Отже, рівняння регресії для ОНП має вигляд:

$$y = -1,2049 + 0,65098x_1 - 8,2494x_2 + 1,0076x_3$$

Виведена модель залежності результуючого для ФОП обсягу наданих ним послуг дає можливість в перспективі формування ціни, приймати рішення спрямованих на факторні показники, що сприятимуть зростанню обсягів. Збільшення даного показника, приводить до зниження витрат. Такі витрати характеризуються в оцінці з розрахунку на одиницю послуги. Приріст дасть позитивний результат в цінній політиці з позицію прибутковості роботи ФОП.

РОЗДІЛ 5

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНЕ ОБГРУНТУВАННЯ РОЗШИРЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ МИТНОГО БРОКЕРА

За результатами проведеного аналізу динаміки вантажопотоку через митний кордон України, який був проведений у попередніх розділах роботи, спостерігається його щорічне зростання. Особливо зростання показників вантажообороту спостерігається на Західних кордонах України, з якими пов'язана діяльність досліджуваного ФОП, а саме митниця у м. Ковель. Зростання вантажопотоку на Західних митних коридорах пояснюється збільшенням в останні п'ять років обсягів товарообороту з країнами Європейського союзу. Прогнозуючи подальше зростання вантажопотоків, можна зробити висновки, що об'єм митної діяльності в частині оформлення митної документації, також буде зростати, зокрема у обсягах оформлення митних вантажних декларацій та супутніх операцій, з якими безпосередньо пов'язана діяльність митних брокерів до яких відноситься досліджуваний ФОП.

Тому з метою підвищення прибутковості досліджуваного митного брокера в контексті зростання обсягів надання митних послуг, пропонуємо йому розширити власну діяльність за рахунок найму двох довірених осіб, які будуть вповноважені надавати митні послуги в об'ємах затверджених працедавцем на підставі договору. Зокрема, це може стосуватись попередньої підготовки митної документації, необхідної для оформлення митних вантажів, проведення аналітичних досліджень, пов'язаних виявленням перспективних клієнтів, складанням прогнозів на які товари буде зростати попит як експортерів так і імпортерів та інші сервісні операції.

З метою реалізації запропонованої інвестиційної пропозиції, проведемо необхідні обчислення суми витрат, які необхідно здійснити з метою реалізації проекту.

Спочатку проведемо обчислення суми витрат на оплату праці та відрахувань на соціальні заходи. У відповідно до Закону України “Про оплату праці” зазначається, що заробітна плата – це «винагорода, обчислена, як правило,

у грошовому виразі, яку власник або уповноважений ним орган виплачує працівникові за виконану ним роботу».

Заробітна плата у першу чергу залежить від складності виконуваних робіт, важкості та небезпеки для здоров'я, професійно-ділових якостей робітника, відповідального ставлення до своїх обов'язків, продуктивності праці та інших характеристик. У господарській діяльності заробітна плата складається з двох складових, а саме основної та додаткової заробітної плати.

Відповідно до законодавстві України, основна заробітна плата працівникам нараховується за виконану роботу згідно тарифних ставок, відрядних розцінок або посадових окладів.

Додаткова заробітна плата є складовою заробітної плати працівників, яка містить витрати на проведення оплати праці, що не пов'язані з виплатами за фактично відпрацьований час. Як правило додаткову заробітну плату нараховують за досягнення позапланових показників, виконання понаднормових робіт, за кваліфікаційний рівень працівників. Основним джерелом забезпечення додаткової оплати праці працівникам, за понаднормові досягнення є фонд матеріального стимулювання, створений з відрахувань з отриманого прибутку.

В процесі обчислення заробітної плати працівників рекомендують приймати 24,5 робочих днів на місяць., або це буде складати 196 год./міс., а тривалість робочого дня приймати 8 годин на день.

За даними проведених досліджень середня заробітна плата митного брокера в Україні складає від 14000 до 15500 грн. Оскільки пропонуємо прийняти на роботу двох помічників з мінімальним досвідом роботи та виходячи з пропозицій брокера-працедавця, початкову заробітну плату встановимо на рівні 50 грн. за годину відпрацьованого часу.

Основна заробітна плата найманих помічників брокера обчислимо за наступною залежністю:

$$Z_{осн.} = ЗП_{Г} \cdot K_z, \quad (5.1)$$

де $ЗП_{Г}$ – оплата за годину відпрацьованого часу, грн.;

K_2 – кількість відпрацьованих годин на місяць.

Отже, виходячи з місячного фонду роботи, вартості години відпрацьованої працівником та кількості працівників отримаємо наступну суму заробітної плати:

$$Z_{осн.} = 50 \times 196 \times 2 = 19600 \text{ грн.}$$

Додаткова заробітна плата у середньому може становити від 10 до 15% від суми основної заробітної плати, тобто:

$$Z_{дод.} = Z_{осн.} \times K_{додл.}, \quad (5.2)$$

де $K_{додл.}$ – коефіцієнт додаткових виплат найманим працівникам, приймаємо на рівні 10% або 0,1. Відповідно отримаємо наступний розмір сумарної додаткової оплати праці на двох працівників:

$$Z_{дод} = 19600 \times 0,1 = 1960 \text{ грн.}$$

Отже, сумарні витрати на оплату праці двох помічників митного брокера ($\Sigma ЗП$) визначаються за формулою:

$$\Sigma ЗП = Z_{осн.} + Z_{дод.} \quad (5.3)$$

$$\Sigma ЗП = 19600 + 1960 = 21560 \text{ грн.}$$

Крім того, необхідно обчислити суму відрахувань на соціальні заходи, які встановлені кабінетом міністрів України, а саме:

- єдиний соціальний внесок ЄСВ (прибутковий податок) встановлений на рівні 22%;
- військовий збір складає 1,5%.

Сумарно встановлені відрахування становлять 23,5 %.

Отже, сума відрахувань на соціальні заходи буде становити:

$$B_{c.z.} = \Phi_{on} \times 0,235 \quad (5.4)$$

де Φ_{on} – фонд оплати праці найманих помічників брокера, грн.

$$B_{c.z.} = 21560 \times 0,235 = 5066,6 \text{ грн.}$$

Проведені розрахунки витрат на оплату праці помічників митного брокера наведено у таблиці 5.1.

Таблиця 5.1

Розрахунки витрат на оплату праці

Категорія працівників	Кількість працівників	Основна заробітна плата, грн.			Додаткова заробітна плата, грн.	Нарахув. на ФОП, грн.	Всього витрати на плату праці, грн. (8=5+6+7)
		Оплата за годину, грн.	Кількість відпрацьованих год.	Фактично нарах. з/пл., грн.			
1	2	3	4	5	6	7	8
Помічник митного брокера	2	50	196	19600	1960	5066,6	26626,6

З складеної таблиці проведених обчислень витрат на оплату праці випливає що сумарні витрати на оплату праці помічників митного брокера складатимуть 26626,6 грн.

Наступним кроком проведемо обчислення суми матеріальних витрат необхідних для реалізації запропонованої пропозиції за наступною залежністю:

$$M_{ei} = q_i \cdot C_i, \quad (5.5)$$

де q_i – кількість витраченого матеріалу i -го виду;

C_i – ціна матеріалу i -го виду.

Відповідно, загальні матеріальні витрати на реалізацію запропонованого проекту можна визначити як суму:

$$Z_{м.в.} = \sum M_{vi} . \quad (5.6)$$

З метою визначення елементів матеріальних витрат, які необхідно забезпечити з метою реалізації пропозиції побудуємо відповідну таблицю 5.2.

Таблиця 5.2

Розрахунки матеріальних витрат

Найменування матеріальних ресурсів	Один. виміру	Норма витрат	Ціна за один., грн.	Загальна сума витрат на матер., грн.
ПК	шт.	2	20000	40000
Прінтер-ксерокс	шт.	1	9500	9500
Двомісний офісний стіл	шт.	1	8600	8600
Офісне крісло	шт.	2	1500	3000
Канцелярський набір	шт.	2	300	600
Упаковка папіру формату А4	шт.	5	90	450
Паливно-мастильні матеріали	л./міс.	100	28	2800
Разом	-	-	-	64950

Отже, за даними таблиці 5.2 сумарні матеріальні витрати необхідні для організації двох робочих місць помічників митного брокера складають 64950 грн. Зауважимо, що проведеному розрахунку відсутні витрати пов'язані із орендою приміщень, які відносяться до статті інші матеріальні витрати, оскільки робочі місця помічників брокера будуть організовані у його офісному приміщенні. Також, відмітимо, що помічники брокера забезпечені власними транспортними засобами, тому не передбачається закупівля автомобіля.

З метою визначення витрат на оплату тарифів за використану електроенергію проведемо наступні розрахунки.

Витрати на оплату тарифів за використану електроенергію одиниці обладнання, у нашому випадку це персональний компютер, визначаються за залежністю:

$$E_g = W \times T \times S, \quad (5.7)$$

де W – необхідна потужність, кВт;

T – кількість годин роботи обладнання;

S – вартість кіловат-години електроенергії.

Вартість кіловат-години електроенергії слід приймати у відповідно до діючих на даний час тарифів, а саме 1 кВт з ПДВ вартує 2,42 грн. відповідно потужність персонального комп'ютера складає 400 Вт, кількість годин роботи обладнання 196 години, кількість компютерів - 2 штуки.

Отже, у підсумку отримаємо:

$$E_g = 2,42 \times 0,4 \times 196 \times 2 = 379,46 \text{ грн.}$$

Сума місячних витрат за спожиту електроенергію двома персональними компютерами буде складати 379,46 грн.

Значна стаття витрат під час використання техніки припадає на відшкодування її зношування, тобто на амортизаційні відрахування. Тому доцільно провести обчислення сумарного фонду амортизаційних відрахувань двох персональних компютерів та використовуваних помічниками брокера транспортних засобів.

З метою визначення амортизаційних відрахувань скористаємось наступною залежністю:

$$A = \frac{B_B \cdot H_A}{100\%}, \quad (5.8)$$

де A – амортизаційні відрахування за звітний період, грн.;

B_B – балансова вартість групи основних фондів на початок звітного періоду, грн.;

H_A – норма амортизації.

Проведемо обчислення амортизаційних відрахувань на персональні компютери вартістю 20000 грн. за кожен. Сумарно вартість двох складатиме 40000 грн, виходячи з даних технічного паспорта у якому зазначається, що термін служби компютера за техніко-експлуатаційними показниками складає 10 років, тоді річна сума амортизаційних відрахувань буде складати відповідно:

$$A_K = \frac{40000 \cdot 10\%}{100\%} = 4000 \text{ грн.}$$

Обчислимо суму амортизації транспортних засобів помічників брокера, відповідно у першого у розпорядженні транспортний засіб 2008 року випуску початковою вартістю 240 тис. грн., а у другого транспортний засіб 2011 року вартістю 380 тис. грн., розрахунковий термін служби транспортних засобів складає 15 років, отже за пропорційним методом нарахування амортизації для першого транспортного засобу отримаємо:

$$A_{T1} = 16000 \text{ грн.}$$

а для другого транспортного засобу річна сума амортизації складе:

$$A_{T2} = 25333,33 \text{ грн.}$$

Отже сумарно, річна сума амортизаційних відрахувань техніки буде складати:

$$A_K + A_{T1} + A_{T2} = 4000 + 16000 + 22333,33 = 42333,33 \text{ грн.}$$

На наступному етапі проведемо обчислення накладних витрат. У залежності від організаційно-правової форми діяльності господарюючого суб'єкта у нашому випадку це ФОП, відсоток накладних витрат може складати від 20 до 60% від суми основної та додаткової заробітної плати працівників, тобто:

$$B_H = \sum ЗП \times 0,2 \dots 0,6, \quad (5.9)$$

де B_H – сума накладних витрати.

Приймаємо для наших обчислень величину накладних витрат на рівні 25%, отже отримаємо:

$$B_H = 21560 \times 0,25 = 5390 \text{ грн.}$$

Отже, сумарні накладні витрати складатимуть 5390 грн.

З метою визначення сумарних витрат за пропонованим інвестиційним проектом, який полягає у розширенні діяльності митного брокера побудуємо узагальнюючу таблицю 5.3.

Таблиця 5.3

Кошторис витрат розширення діяльності митного брокера

Зміст витрат	Сума, грн.	В % до загальної суми
Витрати на оплату праці	258720	59,24
Відрахування на соціальні заходи	60799,2	13,92
Матеріальні витрати	64950	14,87
Витрати на електроенергію	4553,52	1,04
Амортизаційні відрахування	42333,33	9,69
Накладні витрати	5390	1,24
Собівартість	436746,05	100,00

З метою приведення всіх витрат до одного терміну, а саме до року відкоригуємо деякі показники витрат, виходячи з того, що вони обчислювались на місяць, та занесемо дані таблицю 5.3. Зокрема, коригування будуть стосуватись показників заробітної плати, суми соціальних відрахувань та оплати за спожиту електроенергію, у підсумку отримаємо:

$$\Sigma ЗП_p = 21560 \times 12 = 258720 \text{ грн.}$$

$$\Sigma B_{c.z.} = 5066,6 \times 12 = 60799,2 \text{ грн.}$$

$$\Sigma E_e = 379,46 \times 12 = 4553,52 \text{ грн.}$$

Отже сумарний кошторис витрат розширенні діяльності митного брокера складе 436746,05 грн.

Проведемо обчислення ефективності впровадження запропонованого інвестиційного проекту розширенні діяльності митного брокера за рахунок наймання ним двох помічників за допомогою визначення показника економічної ефективності та терміну окупності.

Економічна ефективність (E_p) обчислимо за загальновідомою залежністю:

$$E_p = \frac{П}{K}, \quad (5.10)$$

де $П$ – річний прибуток отриманий від реалізації інвестиційного проекту, грн.;

K – сумарні витрати пов'язані з реалізацією запропонованого проекту, грн.

За даними фінансової звітності досліджуваного ФОП, у 2018 році отриманий прибуток склав 326,7 тис. грн. Сумарні витрати за проектом обчислені у таблиці 5.3, отже отримаємо:

$$E_p = \frac{326700}{436746,05} = 0,748$$

Термін окупності інвестиційних вкладень T_{OK} визначається за залежністю:

$$T_p = \frac{K}{\Pi}, \quad (5.11)$$

Отже, отримаємо:

$$T_p = \frac{436746,05}{326700} = 1,34 \text{ року}$$

Отже розрахований термін окупності, який складає 1,34 року дає підстави рекомендувати до впровадження запропонований інвестиційний проект у діяльність досліджуваного ФОП-а.

РОЗДІЛ 6

ОХОРОНА ПРАЦІ ТА БЕЗПЕКА У НАДЗВИЧАЙНИХ СИТУАЦІЯХ

6.1. Аналіз та профілактика виробничого травматизму

Травматизм на виробництві не випадково почали прирівнювати до національного лиха. Він завдає не лише багато горя і страждань конкретним людям, їхнім рідним та близьким, а й безпосередньо впливає на економіку країни, бо ці особисті трагедії зливаються в чималі суспільні втрати, негативно позначаються на рівні життя народу.

За даними Міжнародної Організації Праці (МОП), щороку в світі фіксується близько 125 млн нещасних випадків, пов'язаних з виробництвом, у тому числі 10 млн з тяжкими і 220 тис. зі смертельними наслідками. На сьогоднішній день зареєстровано близько 60—150 млн випадків захворювань, пов'язаних з працею, 60 млн працівників піддаються впливу канцерогенних речовин, 500 млн працівників непрацездатні з причин невідповідності умов і стану безпеки праці санітарним вимогам.

Як свідчать статистичні дані, на підприємствах, в установах, організаціях України всіх форм власності щоденно травмується в середньому понад 200 працівників, з них близько 30 стають інвалідами і 5—6 осіб одержують травми зі смертельними наслідками. Випадки загибелі людей, зайнятих у суспільному виробництві, в Україні трапляються частіше, ніж у Великобританії в 6 разів, і частіше ніж у Японії — в 5.

Загальна сума відшкодування шкоди працівникам, які постраждали від нещасного випадку на виробництві або професійного захворювання, сягає 350—400 млн грн. на рік, що за складних економічних умов сьогодення призводить до накопичення заборгованості з цих виплат і зростання соціальної напруженості в окремих регіонах.

Протягом багатьох років високим залишається виробничий травматизм на підприємствах Мінвуглепрому як за абсолютними ознаками, так і на 1 млн видобутого вугілля.

Якщо в 1976 р. на кожний видобутий мільйон тонн вугілля було травмовано 105 шахтарів, з них 2 смертельно, то в 1996 р. потерпіло 458 чоловік, у тому числі 5 загинули, тобто рівень травматизму зріс: зі смертельними наслідками — в 2,5 раза, а загальний — у 4,3 раза. При цьому видобуток вугілля скоротився з 218 до 70 млн т або в 3 рази. У центральному районі Донбасу, де розробляються крутоспадні пласти, цей показник ще вищий: на видобутий мільйон тонн вугілля там гине 13—14 шахтарів, або в 2,7 раза більше, ніж у середньому по галузі.

Нині 315 тис. шахтарів працюють під дією двох або більше шкідливих виробничих чинників. На 1 січня 2011 року в галузі зареєстровано 56,6 тис. професійно хворих.

Непоследовність реформ, нестача інвестицій зумовили глибоку кризу вугільної промисловості. В галузі створилася вкрай негативна ситуація у сфері охорони праці, зростає аварійність, знижується вуглевидобуток, різко погіршуються умови праці.

За прогнозними даними Донецького наукового центру гігієни праці та профілактики травматизму, якщо збережеться такий рівень умов праці, захворюваність шахтарів пневмоконіозом та хронічним пиловим бронхітом зросте до 2020 р., в 10—15 разів, а компенсаційні виплати шахтарям внаслідок втрати здоров'я збільшаться у 25 разів.

Таким самим є становище й на підприємствах гірничо-металургійного комплексу: за останні роки рівень виробництва тут скоротився в 2,3 раза, а рівень травматизму зі смертельними наслідками зріс у цій же пропорції.

В агропромисловому комплексі щорічно гине 700—800 осіб, або 40% усіх смертельно травмованих у народному господарстві. Серед загиблих близько 250 чоловік — механізатори.

Тривалий період роботи в шкідливих умовах сприяє виникненню професійних захворювань.

Професійне захворювання вважається виявленим з того моменту, коли працівник, який захворів, змушений був уперше пройти курс лікування або втратив здатність працювати.

Крім професійних виділяють групу так званих виробничо-обумовлених захворювань. До них відносять хвороби, що в принципі не відрізняються від звичайних хвороб, однак несприятливі умови праці стимулюють виникнення деяких із них або загострюють їхній плин. Наприклад, в осіб, що виконують фізичну роботу в поганих умовах, частіше виникають такі захворювання, як радикуліт, варикозне розширення вен, виразкова хвороба шлунку і т.ін. Якщо ж робота вимагає великого нервово-психічного навантаження, то частіше виникають неврози і хвороби серцево-судинної системи.

Необхідно зазначити, що до гострих професійних захворювань належать захворювання, викликані впливом: хімічних чинників — гострий бронхіт, трахеїт, анемія тощо; іонізуючих випромінювань — гостра променева хвороба, гострі променеві ураження; фізичними — перенавантаженнями та перенапруженням органів і систем — радикуліт, міофасцит тощо.

Розглянемо динаміку професійної захворюваності на Україні.

Рівень захворюваності в Україні за 1989—1994 роки неухильно зростав. У 1994 р. випередив рівень 1989 р. в 7 разів і сягнув 6,7 на 10000 працюючих.

У наступні роки мало місце зниження рівня професійних захворювань (4,2 на 10000 працюючих у 1995 р.; 2,9 — у 1996 р.; 1,8 — у 1997 р.; 1,78 — у 1998 р.)*2.

Стабілізація профзахворюваності за останні роки пояснюється не поліпшенням умов праці, а різким зниженням чисельності тих, хто працює, неповною зайнятістю робітників протягом робочого дня, погіршенням медичних оглядів, розладом системи пріоритетного медичного обслуговування працівників, відсутністю профпатологів у містах і районах. А головне, що з'явилася нова для нашого суспільства проблема — масове приховування працівниками своїх захворювань від страху втратити роботу, та активне звертання у профіологічні заклади при звільненні або бажанні зупинити свою діяльність на певному етапі, але вже будучи соціально обумовленими інвалідами, що потребують значних матеріальних компенсацій.

Таке явище, коли рівень виробництва знижується, а кількість профзахворювань залишається великою, пояснюється насамперед різким погіршенням умов праці та ігноруванням профілактичних заходів.

Джерела такого стану речей закладені державною політикою в галузі охорони праці ще в Радянському Союзі, тому що свого часу замість оздоровлення умов праці держава пішла шляхом пільг та компенсацій тим, які працюють у шкідливих умовах.

Прагнення зробити розбудову підприємств дешевою призвело до економії коштів саме на охорону праці, а поступове підпорядкування медичної служби адміністрації підприємств призвело до приховування професійних захворювань та травматизму.

Тому таке стрімке зростання рівня професійної захворюваності не може пояснюватися лише погіршенням умов праці. За цим явищем стоїть можливість «регресійного позову» по професійному захворюванню, що з'явилася після появи нового законодавства про пільги. Фактом стали масові звернення пенсіонерів за встановленням зв'язку нинішніх порушень стану здоров'я із шкідливими умовами праці в минулому.

Високі показники неповністю відображають справжній рівень професійної захворюваності у порівнянні з розвинутими країнами. Наприклад, у США щорічно реєструється від 125 до 350 тисяч профзахворювань, а в Канаді — від 77 до 112 тисяч.

Якщо раніше основними чинниками, що перешкождали виявленню профзахворювань, були соціально-політичні, то зараз стали економічні.

Дослідження свідчать, що основне місце в структурі професійної захворюваності в Україні (70%) належить пиловим захворюванням легень, зокрема, пневмоконіозу, та хронічним бронхітам (основна частина з них припадає на підприємства вугільної промисловості); вібраційно-шумовій патології — вібраційній хворобі та невритам (до 10%), захворюванням опорно-рухового апарата (до 15%): значно менше поширена хімічна етіологія (3—5%).

Слід зазначити, що на долю жінок у всій профпатології, що виявляється в Україні, припадає 5—6% (700—750 випадків щорічно).

В останні роки МОЗ розглядає як пріоритетну проблему не лише чисто професійні захворювання, а й так звані виробничо-обумовлені або парaproфесійні захворювання, такі як гіпертонія, ішемічна хвороба серця, хвороби опорно-рухового апарата. Факторами ризику їх розвитку є шкідливі професійні чинники, фізичні чи невро-психічні перевантаження.

Розглянемо травматизм на виробництві, його причини та наслідки.

На підприємствах під час експлуатації обладнання та виконання технологічних процесів робітники можуть перебувати в небезпечних зонах.

Слід звернути увагу на те, що виробничі фактори (рухомі машини та механізми, рухомі частини виробничого обладнання та ін.) можуть сприяти заподіяння травм.

Небезпечним виробничим чинником називають такий виробничий фактор, діяння якого на працівника за певних умов призводить до травми чи різкого погіршення здоров'я.

Під виробничою травмою розуміють порушення анатомічної цілісності або фізіологічних функцій тканин чи органів людини внаслідок механічного, теплового, хімічного чи іншого впливу факторів виробничого середовища на організм людини в зв'язку з виконанням професійної праці, будь-якого виробничого завдання та громадського доручення.

Слід знати, що відповідно до впливу чинників виробничого середовища травми поділяють на механічні (забиті місця, переломи, рани та ін.), теплові (опіки, обмороження, теплові удари), хімічні (хімічні опіки, гостре отруєння, ядуха), електричні, комбіновані й ін. (наприклад, викликані яким-небудь випромінюванням). Відповідно до «Схеми розподілу виробничих травм за ступенем їх серйозності ушкоджень» і «Схеми розподілу гострих профотруєнь за ступенем їх серйозності», травми підрозділяються на легкі, тяжкі і смертельні. Крім того, травми можуть бути груповими (якщо травмовано двох і більше працівників).

Сукупність виробничих травм називають виробничим травматизмом.

Подію, яка викликала травму, називають нещасним (нещасливим) випадком.

6.2. Забезпечення розосередження запасів матеріальних засобів.

Організація захисту та охорони запасів на базах і складах постачання.

Радіаційний та хімічний захист (РХЗ) передбачає впровадження спеціальних режимів радіаційного захисту, дозиметричного та хімічного контролю, захисту продуктів харчування і води від зараження, своєчасного оповіщення населення про радіаційну, хімічну та бактеріологічну небезпеку.

Режими радіаційного захисту робітників і службовців та виробничої діяльності об'єкта

Під режимом радіаційного захисту робітників і службовців та виробничої діяльності об'єкта розуміють регламентовані дії людей, застосування засобів та способів захисту в зонах радіоактивного зараження, що виключає радіаційне ураження людей понад установлені норми та скорочує до мінімуму вимушену зупинку виробництва.

Режим радіаційного захисту (режим роботи) уводять у разі тривалого перебування людей в зонах радіоактивного зараження для того, щоб забезпечити виробничий процес на об'єкті та життєдіяльність населення, зберігаючи при цьому працездатність людей. Цього досягають регламентацією перебування людей у захисних спорудах, у виробничих і житлових будинках та на відкритій місцевості з урахуванням захисних властивостей будинків та споруд.

Режими захисту розробляють заздалегідь для дискретних значень рівнів радіації, очікуваних на об'єкті, на території регіону, вони є складовою документів з управління виробничим процесом в умовах зараження.

Розроблено вісім типових режимів радіаційного захисту на особливий період (війна) для найбільш типових умов проживання (типів житлових будинків), типів захисних споруд, які використовуються, та їх захисних властивостей (коефіцієнтів ослаблення Косл):

- типові режими 1–3 розроблено для населення, що не працює;
- типові режими 4–7 – для захисту працівників та службовців на об'єктах господарювання;
- типовий режим 8 – для формувань ЦЗ під час проведення аварійно-рятувальних робіт.

Вибір режиму радіаційного захисту відбувається таким чином:

1. Вимірюють рівень радіації на зараженій місцевості.
2. Перераховують рівень радіації на 1 год після вибуху.
3. У збірнику таблиць режимів вибирають номер типового режиму, що відповідає умовам проживання і типам захисних споруд, які використовуються для захисту людей.
4. За визначеним рівнем радіації на 1 год вибирають у таблиці відповідну йому інформацію та доводять до працівників потрібну інформацію через радіомережу.

У разі аварії на АЕС передбачено п'ять режимів захисту населення (табл. 6.1).

Таблиця 6.1.

Режими радіаційного захисту населення у випадку аварії на АЕС

Номер режиму	Потужність експозиційної дози (рівень радіації), мР/год	Заходи щодо захисту населення
1	0,1–0,3	Укриття дітей у приміщеннях; герметизація приміщень, укриття та упаковка продуктів харчування, води; обмеження перебування дорослих на відкритій місцевості, перебування в респіраторах; обладнання санітарних бар'єрів на входах у приміщення
2	0,3–1,5	Заходи режиму 1 і додатково: йодна профілактика дітей; перебування на вулицях заборонено, за потреби у респіраторах, чоботях, плащах, головних уборах, рукавицях
3	1,5–15	Заходи режимів 1, 2 і додатково: йодна профілактика всьому населенню; часткова евакуація (дітей, вагітних жінок)
4	15–100	Заходи режимів 1, 2, 3 і додатково: евакуація всього населення, крім задіяних у проведенні аварійно-рятувальних робіт
5	Більше 100	Повна евакуація населення (до цього заходи попередніх режимів)

Захист продуктів харчування і води від зараження радіоактивними, хімічними речовинами та бактеріальними засобами

У зонах забруднення продукти харчування та вода можуть бути заражені, що небезпечно для людей (табл. 6.2).

Таблиця 6.2.

Гранично допустимі рівні забруднення продуктів харчування і води (в одиницях активності на одиницю маси, об'єму Кі/кг, Кі/л) *

Вид продукту	За цезієм-137	За стронцієм-90
Питна вода	$5 \cdot 10^{-10}$	$1 \cdot 10^{-10}$
Молоко	$1 \cdot 10^{-8}$	$1 \cdot 10^{-9}$
М'ясо, риба	$2 \cdot 10^{-8}$	– *
Картопля	$1,6 \cdot 10^{-8}$	$1 \cdot 10^{-9}$
Хліб, борошно, цукор	$1 \cdot 10^{-8}$	$1 \cdot 10^{-9}$

Примітки. * Встановлені у 1991 р. Стронцій-90 не накопичується в м'якоті (тільки у кістках)

Радіоактивні речовини у вигляді радіаційного пилу заражають тверді продукти поверхнево, а в сипучі проходять углиб (у ковбасу, сир – до 4 см). Овочі (картопля, буряк, морква) та фрукти забруднюються поверхнево.

У рідких продуктах та воді радіоактивні речовини осідають на дні та частково розчиняються.

Уживати тверді продукти взагалі можна, попередньо промивши та знявши забруднений шар, але краще не вживати їх без додаткового оброблення.

Щодо продуктів харчування рослинного та тваринного походження, які вирости (або були вигодовані) на зараженій місцевості, то радіоактивні речовини знаходяться всередині них.

Щоб зменшити кількість радіонуклідів у продуктах харчування рекомендовано під час приготування їжі застосовувати спеціальні способи кулінарного оброблення. Так, відварювання впродовж 10 хв очищених овочів, м'яса, риби знижує вміст радіонуклідів на 30–60 %. Заражене молоко краще переробляти на сметану й масло. Найбільше забруднюються радіоактивними речовинами гриби. Концентрація радіонуклідів у грибах значно перевищує вміст їх у ґрунті, на якому росли ці гриби. Перед уживанням їх рекомендовано варити двічі по 10 хв, зливаючи кожного разу відвар.

Щодо сильно діючих отруйних речовин, то вони у краплиннорідкому стані здатні швидко проникати в пористі продукти та макаронні вироби до 16 см, у цукор – до 12 см, у борошно – до 4 см, у хліб – до 2 см, у морожене м'ясо – до 1,5 см, у варене – до 7 см, у фрукти та овочі – до 2 см. Рідкі продукти заражуються повністю.

Бактеріальні засоби (або хвороботворні мікроорганізми) потрапляють у харчові продукти, довго там живуть і розмножуються. Так, наприклад, збудник холери зберігається у хлібі до 26 діб, у молоці – до 1 місяця, на овочах і фруктах – до 8 діб. Ще довше зберігається збудник чуми. Продукти харчування, заражені отруйними речовинами та бактеріальними засобами, вживати небезпечно.

Основні заходи щодо захисту продуктів харчування та води від зараження:

- герметизація приміщень, де зберігаються продукти;
- зберігання продуктів у щільно закритій тарі (банках, пакетах);
- захист джерел водопостачання.

Герметизація приміщень передбачає обмеження проникнення радіоактивних, хімічних отруйних речовин, бактеріальних засобів крізь вікна, двері, вентиляційні канали тощо. Після герметизації приміщення ступінь забруднення знижується у 100 разів.

Захисна тара значно знижує ймовірність зараження продуктів. За захисними властивостями тару розділяють на три категорії: вищу (металева, скляна) – захищає від усіх видів зараження; першу (полімерна та комбінована) – захищає тільки від радіоактивних речовин та бактеріальних засобів; другу (фанерна, картонна, паперова) – захищає тільки від радіаційного пилу.

У домашніх умовах найкраще зберігаються від зараження продукти у щільно закритих скляних та пластмасових банках і в поліетиленових пакетах.

Захист джерел водопостачання здійснюється відокремленням їх від навколишнього середовища. У сільській місцевості колодязі мають бути закриті від проникнення радіаційного пилу. У міському водопроводі в більшості випадків вода не заражена, але якщо вода у водопроводі стала зараженою, то треба користуватися водою з підземних джерел (бюветів).

Зберігати воду можна у щільно закритій скляній, пластмасовій або металевій (краще емальованій) посудині.

6.3. Визначення ступеня стійкості об'єкта до дії вражаючих факторів ядерного вибуху

Методика оцінки стійкості роботи ОГД до дії вражаючих факторів ядерного вибуху зводиться до розрахунків чи визначення якимось іншим шляхом того граничного значення даного вражаючого фактора, за якого об'єкт чи його частина ще можуть стійко працювати, забезпечуючи виконання запланованих завдань.

Оцінка стійкості роботи об'єкта до дії ударної хвилі ядерного вибуху

Критерієм стійкості об'єкта до дії ударної хвилі є максимальне значення надлишкового тиску, під час дії якого будівлі, споруди та обладнання об'єкта ще зберігаються або отримують слабкі чи середні руйнування. Ці значення надлишкового тиску прийнято вважати граничним рівнем стійкості об'єкта щодо ударної хвилі. Стійкість об'єкта визначають стійкістю кожного елемента виробництва окремо (цеху, ділянки, системи).

Оцінка стійкості об'єкта до дії ударної хвилі зводиться до знаходження граничного рівня стійкості і проводиться в такій послідовності:

- виділяють основні елементи об'єкта, від функціонування яких залежить випуск продукції чи функціонування об'єкта. Такими основними елементами, як правило, є будівлі цехів чи складів, енергетичне обладнання, інженерно-технічні пристрої, системи водопостачання, каналізації, вентиляції, опалення тощо;

- складають детальні характеристики кожного елемента, наприклад: будівля механічного цеху цегляна, одноповерхова, висота 9 м, покрита руберойдом по дереву. Мережа електропостачання - кабельна, водогін прокладено на глибині 1, 2 м і т.д.;

- визначають ступінь руйнувань елементів об'єкта залежно від надлишкового тиску за допомогою спеціальних таблиць. Для кожного елемента об'єкта знаходять ті значення надлишкового тиску, які спричиняють до слабких, середніх, сильних і повних руйнувань;

- визначають граничний рівень стійкості до дії ударної хвилі кожного елемента об'єкта, при якому той одержує не більш як середні руйнування. Наприклад: складське приміщення залізобетонної конструкції може одержати середні руйнування при надлишковому тиску 20 ... 30 кПа. У цьому разі за граничний рівень стійкості слід брати мінімальне значення, тобто 20 кПа;

- визначають граничний рівень стійкості всього об'єкта до дії ударної хвилі за мінімальним значення граничного рівня стійкості тих елементів, що входять до складу об'єкта. Так, якщо складська будівля має рівень стійкості 20 кПа, складське обладнання - 35 кПа, мережа електропостачання - 15 кПа, то граничний рівень стійкості складу - 15 кПа, хоча будівля складу і його обладнання не будуть виведені з ладу;

- проводять аналіз результатів оцінки і роблять висновки про стійкість об'єкта до ударної хвилі, при цьому вказують мінімальне значення надлишкового тиску, яке виводить об'єкт з ладу. Визначають найбільш вразливі місця та елементи і пропонують конкретні заходи щодо підвищення стійкості об'єкта до ударної хвилі. При цьому враховують як важливість об'єкта, так і економічні витрати, які пов'язані з пропонованими заходами по підвищенню рівня стійкості об'єкта. Той рівень стійкості, до якого слід підвищувати стійкість об'єкта, як правило, встановлює вищестоящий штаб ЦЗ або міністерство.

Оцінка стійкості роботи об'єкта до дії світлового опромінювання

Критерієм стійкості об'єкта до дії світлового опромінювання є значення того мінімального імпульсу світлового опромінення, при якому може виникнути займання матеріалів чи споруд, в результаті чого на об'єкті виникнуть пожежі.

Величину світлового імпульсу, який викликає займання, визначає за допомогою спеціальних таблиць. Значення світлового імпульсу, що викликає займання і початок пожеж на об'єкті, є граничним рівнем стійкості до світлового опромінювання.

Якщо об'єкт складається з групи будівель і споруд, то визначають можливу пожежну обстановку в цій групі будов, враховуючи щільність забудови.

У висновках про стійкість об'єкта до дії світлового опромінення вказують граничний рівень стійкості об'єкта, найбільш небезпечні в пожежному відношенні ділянки, можливий пожежний стан на об'єкті, граничний рівень доцільного підвищення стійкості до світлового опромінення, необхідні протипожежні й інженерно-технічні заходи.

Оцінка стійкості ОГД до дії вторинних вражаючих факторів

Вторинними вражаючими факторами є пожежі, вибухи, затоплення, забруднення атмосфери та місцевості і т. ін. Втрати від вторинних вражаючих факторів у ряді випадків можуть значно перебільшувати втрати, які одержує господарство в результаті дії первинних факторів, притаманних більшості надзвичайних ситуацій.

Джерела вторинних вражаючих факторів на об'єкті й в небезпечному віддаленні від нього повинні виявлятися заздалегідь з метою завчасного прийняття заходів, що направлені на виключення чи зменшення вражаючої дії.

Оцінка стійкості об'єктів до дії вторинних вражаючих факторів проводиться в такій послідовності:

- виявляють всі можливі джерела вражаючих факторів, як внутрішні, так і зовнішні;
- визначають найкоротшу відстань від об'єкта до кожного джерела вторинного ураження (на місцевості або на мапі чи плані);
- визначають характер вражаючої дії вторинного фактора (пожежа, затоплення, загазованість т. ін.);
- встановлюють чи вираховують час від моменту появи до моменту початку дії на об'єкт вторинного вражаючого фактора;
- визначають тривалість дії вражаючого фактора й можливі розміри втрат.

Одержані результати аналізують і роблять конкретні висновки для розробки організаційних, інженерно-технічних та технологічних заходів щодо виключення або обмеження дії на роботу об'єкта вторинних вражаючих факторів.

Визначення можливостей роботи об'єкта в умовах радіоактивного, хімічного й бактеріологічного (біологічного) забруднення

Критерієм стійкості роботи об'єкта до дії радіоактивного забруднення є допустима доза опромінення, яку можуть одержати робітники й службовці зміни, що працює, за час роботи при дотриманні встановленого режиму захисту.

У розрахунках виходять з того, що при радіоактивному забрудненні робітники й службовці знаходяться на робочих місцях у продовж усієї робочої зміни (у воєнний час 10-12 годин), а потім перебувають в захисних спорудах.

Вихідними даними для оцінки є:

- характеристика виробничих приміщень, будов, їх здатність послаблювати опромінювання (значення коефіцієнта зменшення опромінювання);
- характеристика захисних споруд;
- встановлена доза опромінення;
- тривалість роботи зміни.

На основі вихідних даних розраховують максимальний рівень радіації (на 1шу годину після аварії на АЕС чи після ядерного вибуху), за якого працююча протягом вказаних годин зміна не одержить дозу опромінення, більшу встановленої на першу добу.

Оцінюють також ступінь герметизації виробничих приміщень, можливість її покращення, щоб зменшити проникнення до приміщення радіоактивного пилу.

Одержані результати аналізують, роблять висновки й накреслюють заходи, спрямовані на підвищення стійкості роботи в умовах радіоактивного забруднення. У висновках також зазначають умови забруднення радіоактивними речовинами, за яких об'єкт має змогу стійко працювати після деякої перерви, необхідної для здійснення захисту робочої зміни на період випадання радіоактивних речовин (вказують проміжок часу, на який слід перервати роботу об'єкта).

Під час оцінки можливості роботи об'єкта в умовах хімічного забруднення або зараження бактеріологічними засобами аналізують стан герметизації виробничих приміщень, можливість її проведення в разі необхідності, забезпеченість робітників і службовців протигазами та їхню

виучку. При цьому вивчають та аналізують можливість роботи без руйнування герметизації приміщень.

Оцінюють можливість проведення робіт зі знезаражування об'єкта і прилеглих ділянок, їх трудомісткість, доцільність.

На основі проведеного аналізу пропонують й розробляють заходи щодо покращення системи заходів, які дозволяють забезпечити стійку роботу об'єкта в умовах хімічного та бактеріологічного забруднення.

Аналіз надійності систем керування, постачання і виробничих зв'язків

Аналіз надійності систем керування ОГД проводять в такій послідовності:

- аналізують стан пунктів керування на об'єкті. Вони повинні бути стійкими до дії всіх вражаючих факторів, через це основний ПК (пункт керування) розміщують у сховищі, запасний - у протирадіаційному укритті в заміській зоні;

- аналізують стан засобів зв'язку з місцевими керівними органами, а також з виробничими підрозділами і формуваннями ЦЗ. У висновках і пропозиціях з підвищення стійкості систем керівництва пропонують проведення в життя таких засобів, як дублювання каналів зв'язку, перехід на зв'язок по кабельних підземних лініях і т.ін.;

- аналізують склад груп керівництва об'єктом, забезпеченість їх необхідною керуючою документацією, порядок виводу оперативної (запасної) групи на запасний пункт керівництва в заміській зоні;

- вивчають системи сповіщення посадових осіб і всього виробничого персоналу та збір їх у мінімальний термін.

Поряд з аналізом стійкості керування провадять дослідження стійкості матеріально-технічного забезпечення і виробничих зв'язків за допомогою вивчення і аналізу системи матеріально-технічного забезпечення, шляхів підвозу, розміщення баз і складів, наявність закільцьованих систем підвозу матеріально-технічних засобів або можливості постачання від двох чи декількох джерел.

У висновках пропонують заходи щодо покращення системи матеріально-технічного забезпечення та виробничих зв'язків (здійснення раціонального розміщення запасів матеріально-технічних засобів, проведення маневру ними в разі необхідності, створення запасів і розміщення їх у замиській зоні тощо).

ВИСНОВКИ

Тенденції збільшення товарообороту з Європейським союзом, які спостерігаються останні кілька років, позитивно впливають як на фінансово-економічну державну систему загалом, так і на розвиток митної сфери зокрема. Розбудова останньої забезпечується за рахунок приросту коштів, отриманих від збільшення обсягів товарів, які підлягають розмитненню. Одним з активно зростаючих видів підприємницької справи, пов'язана з митним сервісом є митна брокерська діяльність. Вона полягає у наданні послуг з митного оформлення вантажів, які перетинають державний кордон третьою стороною в особі митного брокера.

З метою вивчення сучасного стану розвитку брокерської діяльності на митниці, у першому розділі роботи проведено ряд теоретичних досліджень, пов'язаних з методикою формування цінової політики з надання платних послуг з митної справи. Зокрема, проаналізовано загальний стан митної брокерської діяльності в Україні, розкрито сутність функціонування та спеціальні обов'язки митного брокера, а також порівняно існуючі методи ціноутворення.

В другому розділі виконано оцінку ділової активності досліджуваного ФОП. Результати за підсумками є прибутковими. Ділова активність у 2018р зросла на 0,2446, у 2017 році - 0,5174 , а у 2016р - 0,785. Зміни є позитивними. Тенденція однак спадна. Це не є сприятливо для результатів досліджуваного ФОП . Факторна оцінка стану рівня в економічному аспекті розвитку у 2018р спадна – (-0,0397), 2017р – зростає на 0,0216, але у 2016р теж спадна - -0,0329. Тенденція розвитку нестабільна.

Зниження ціни за прогнозами, в аспекті формування витрат Взіп - 17,848%

Побудовано факторну модель. Чинники для обсягу наступні:

- ✓ Індекс пріоритетного домінування
- ✓ Частка доходу послуги
- ✓ Рівень споживчої привабливості

Дозволить визначати стан. Контролювати вплив. Визначати зміну обсягу за чинником.

У розділі організаційно-економічного обґрунтування даної роботи, проведено визначення економічної ефективності із визначенням відповідних показників пропозиції розширення діяльності досліджуваного ФОП. Сутність пропозиції полягає у найму двох помічників, які будуть вповноважені за договірним дорученням працедавця попередньо готувати необхідну митну документацію. Відповідно, було проведено обчислення суми витрат на реалізацію пропозиції, яка склала 436746,05 грн. Рішення про доцільність впровадження пропозиції приймалось на підставі обчислення показників ефективності інвестиційного проекту, а саме коефіцієнту економічної ефективності який склав 0,748 та показника терміну окупності, який склав 1,34 року. Отримані показники ефективності проекту засвідчують доцільність його впровадження на досліджуваному ФОП.

У шостому розділі роботи розглянуті питання охорони праці та безпеки у надзвичайних ситуаціях. Зокрема, охарактеризовано методи оцінки та заходи запобігання виробничого травматизму, розкрито організаційну процедуру розосередження запасів матеріальних засобів та методи забезпечення захисту та охорони запасів на базах і складах постачання, а також розкрито методичку визначення ступеня стійкості об'єкта до дії вражаючих факторів ядерного вибуху.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Митний кодекс України від 11.07.2002 9-УІ // Відомості Верховної Ради України. –2002. –N 38-39 (27.09.2002).
2. Закон України від 31.12.2009 „Про ліцензування певних видів господарської діяльності”.
3. Закон України „Про митний тариф України” від 05.04.92 р. No 2371 (зі змінами від 01.01.2013р. No5476-17).
4. Наказ ДМСУ від 13.05.09 р. No89/445 „Прозатвердження Ліцензійних умов провадження посередницької діяльності митних брокерів”.
5. Наказ ДМСУ „Про затвердження порядку прийняття іспиту у представників митних брокерів” від 08.08.09р. No 767.
6. Наказ ДМСУ від 30.11.09р. No1142 „Про затвердження Порядку контролю за додержанням ліцензіатами Ліцензійних умов провадження посередницької діяльності митних брокерів”.
7. Наказ МФУ від 30.05.2012р. No 651„Про затвердження Порядку заповнення митних декларацій на бланку єдиного адміністративного документу”.
8. Безкоровайна І.В. Проблеми застосування митно-правових норм митними органами України / І.Безкоровайна // Митна справа. –No4. –2011. –С. 81 –83.
9. Бондаренко С. Митна політика та її зв'язок з економічним становищем в Україні / С. Бондаренко // Вісник Академії митної служби України. –2010.–No 2.–С. 39 –45.
10. Будаков А.Ю. Деякі питання регулювання діяльності митних брокерів / А.Будаков, О. Довгих // Митна справа. –2011. –No 6. –С. 23 –26.
11. Ващенко В.В. Митно-тарифне регулювання ЗЕД / В. Ващенко // Фінанси України. –2012. –No 3. –С. 40 –46.
12. Владимиров К.Н. Митне регулювання: навч. посібник / К. Владимиров, В.Бардачова. –[2-е вид.] –Херсон: Олді-плюс, 2002. –336 с.
13. Гречаний Д.М. Умови застосування митного режиму тимчасового ввезення (вивезення) / Д. Гречаний // Митна справа. –No5 (65). –2010. –С.31 –36.

14. Дмитрів Д.В. Ймовірнісне моделювання автомобільних вантажопотоків через митний кордон / Дмитро Володимирович Дмитрів, Олена Романівна Рогатинська, Юрій Богданович Капаціла // Галицький економічний вісник. — Т. : ТНТУ, 2016. — № 2 (51). — С. 123–131.
15. Дубініна А.А. Митна справа: підручник /А.Дубініна, С.Сорокіна, О. Зельніченко. –К.–2010. –320 с.
16. Жорін ФЛ., Звягіна І.Н. Правові засади митної справи України: навч. посіб./ Ф. Жорін, І. Звягіна. –[за заг. ред, Ф. Жоріна]. –К. : Магістр.–2005.–384 с.
17. Карамбович І. Митна політика: методологічні засади дослідження / І.Карамбович // Вісник АМСУ. –2012. –С. 23 –27.
18. Ківалов С.В. Митна політики України: підручник / С. Ківалов, Б. Кормич. –Одеса: Юридична література, 2001. –256 с.
19. Коваль Н.О. Підготовка фахівців для митних органів –спільне завдання / Н.Коваль // Митна справа. –2011. –№ 5. –С.23 –26.
20. Макогон А.П. Митна справа: навчальний посібник / А. Макогон, А. Яценко. –Київ: Центр навчальної літератури, 2005. –224с.
21. Мартинюк В.П. Чинники впливу на прогнозовані обсяги надходжень до Державного бюджету від митних платежів / В. Мартинюк // Фінанси України. –№1. –2012. –С. 29 –37.
22. Митний контроль та митне оформлення: Навч. посіб./ ред.. м.м.каленський, П.В.Пашко; Держ.митн.служба України. –К.: Знання, 2002. – 284с.
23. Міжнародні експрес-відправлення: актуальні питання здійснення митних процедур // Митниця. –№12 (73). –2011. –С.24 –25.
24. Науменко В.П. Митне регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні / В. Науменко, П. Пашко, В. Руссков. –К.: Знання. –2004. –56с.
25. Основи митної справи: навч. посібник / [за ред. П.В. Пашка]. –[2-е ви., перероб. і доп.]. –К: Т-в „Знання”, КОО. –2002. –318с.
26. Основи митної справи: навчальний посібник. –Харків, 200. –234с.
27. Пашко П.В. Митна політика та митна безпека України / П.Пашко // Фінанси України. –№ 31. –2010. –С.74 –85.

28. Пережнюк Б.А. Підготовка фахівців для митних органів / Б. Пережнюк // Митна справа. –2010. –№ 1. –С. 12 –16.
29. Приймаченко Д.В. Принципи адміністративної діяльності митних органів України / Д. Приймаченко // Митна справа. –№ 7. –2010. –С. 21 –24.
30. Прус В.М. Удосконалення правового регулювання повноважень митних органів України / В. Прус // Митна справа. –№ 1. –2012. –С. 16 –20.
31. Спрощення митних процедур –перспективи для держави та бізнесу // Митниця. –№ 1 (86). –2012. –С.2 –5.
32. Терещенко С.С. Основи митного законодавства України: навч. посібник для студ. вищ. та серед, навч. закладів / С. Терещенко. –К.: АТ "Август". –2001. –245с.
33. Філатов В.В. Напрямки сучасної митної політики України / В. Філатов // Митна справа. –2011. –№ 3. –С. 34 –41.
34. Хавроник М. Дисциплінарні правопорушення і дисциплінарна відповідальність / М. Хаврон. –К., 2003. –37с.
35. Шеремет П.М. Теоретично-методологічні основи дослідження правового регулювання митної діяльності в Україні / П. Шеремет.–Львів. –2004. –45с.