

Таким чином, ми бачимо, що на сьогоднішній день КП «Київпаstrанс» є збитковим, не дивлячись на підняття вартості проїзду вдвічі. Це досить великим чином впливає на економічну безпеку підприємства, оскільки недостатність грошових надходжень та неефективний менеджмент в цілому і призводить до такої збитковості. Варто зазначити, що, на думку керівництва підприємства, середній розрахунковий тариф на послуги перевезення пасажирів в автомобільному та електротранспорті у звичайному режимі руху на сьогодні складає 3,48 грн.

Отже, головна мета управління економічною безпекою — забезпечення найефективнішого функціонування, найпродуктивнішої роботи операційної системи та економічного використання ресурсів, забезпечення певного рівня трудового життя персоналу та якості господарських процесів підприємства, а також постійного стимулювати нарощування наявного потенціалу та його стабільного розвитку.

#### Список використаних джерел:

1. Комунальне підприємство «Київпаstrанс» / Режим доступу до джерела: <http://kpt.kiev.ua>
2. Економічне обґрунтування необхідності перегляду тарифів на перевезення пасажирів в громадському наземному транспорті / Режим доступу до джерела: [http://193.23.225.210/Viktoria/obgr\\_tar\\_2015.pdf](http://193.23.225.210/Viktoria/obgr_tar_2015.pdf)

**УДК 519.8**

*Горбачук В.М.*

*д.ф.-м.н., старший науковий співробітник, старший науковий співробітник  
Інституту кібернетики імені В.М.Глушкова НАН України*

*Сомик К.О.*

*бакалавр, студент кафедри фінансів НаУКМА*

## **ПИТАННЯ ЗАСТОСУВАННЯ КЛЮЧОВИХ ІНДИКАТОРІВ ЕФЕКТИВНОСТІ БАЗИ ДАНИХ WORLD DEVELOPMENT INDICATORS**

Постанова № 558 Кабінету Міністрів України (КМУ) «Про схвалення Прогнозу економічного і соціального розвитку України на 2016 рік та основних макропоказників економічного і соціального розвитку України на 2017–2019 роки» від 05.08.2015 передбачає 17 основних макропоказників економічного і соціального розвитку: 1) валовий внутрішній продукт (ВВП), номінальний, млрд.гривень; 2) ВВП, відсотків до попереднього року; 3) індекс споживчих цін (ІСЦ), у середньому до попереднього року, відсотків; 4) ІСЦ, грудень до грудня попереднього року, відсотків; 5) індекс цін виробників промислової продукції, грудень до грудня попереднього року, відсотків; 6) прибуток прибуткових підприємств, млрд.гривень; 7) фонд оплати праці найманих працівників і військового забезпечення військовослужбовців, млрд.гривень; 8) середньомісячна заробітна плата працівників, брутто, номінальна, гривень; 9) середньомісячна заробітна плата працівників, брутто, скоригована на ІСЦ, номінальна, відсотків до попереднього року; 10) кількість зайнятих економічною діяльністю у віці 15–70 років, млн.осіб; 11) рівень безробіття населення у віці 15–70 років за методологією Міжнародної організації праці (International Labor Organization, ILO), відсотків до економічно активного

населення відповідного віку; 12) продуктивність праці, відсотків до попереднього року; 13) сальдо торговельного балансу, визначене за методологією платіжного балансу, млн.доларів США; 14) експорт товарів і послуг, млн.доларів США; 15) експорт товарів і послуг, відсотків до попереднього року; 16) імпорт товарів і послуг, млн.доларів США; 17) імпорт товарів і послуг, відсотків до попереднього року.

Вищенаведеним показникам відповідають такі індикатори бази даних World Development Indicators (WDI) Міжнародного банку реконструкції та розвитку (МБРР): 1a) GDP (constant LCU) (рядок 317 таблиці Series WDI станом на 2014 р.) – ВВП (постійна гривня), де GDP – ВВП, LCU – local currency unit (місцева грошова одиниця), гривня; 2a) GDP growth (annual %) (303) – зростання ВВП (щорічний %); 3a) consumer price index (2010 = 100) (764) – ІСЦ (2010 = 100); 4) GDP deflator (base year varies by country) (766) – дефлятор ВВП (базовий рік змінюється від країни до країни); 5a) wholesale price index (2010 = 100) (771) – індекс оптових цін (2010 = 100); 10a) employment to population ratio, 15+, total (%) (national estimate) (1259) – частка зайнятого населення, 15+, загальна (%) (національна оцінка); 11a) employment to population ratio, 15+, total (%) (modeled ILO estimate) (1258) – частка зайнятого населення, 15+, загальна (%) (модельована ІЛО оцінка); 12a) GDP per person employed (constant 1990 PPP \$) (1266) – ВВП на зайняту особу (у постійних доларах США 1990 р. за ПКС), де PPP – purchasing power parity (паритет купівельної спроможності, ПКС); 14a) export value index (2000 = 100) (1121) – індекс вартості експорту (2000 = 100); 15a) export volume index (2000 = 100) (1122) – індекс обсягу експорту (2000 = 100); 16a) import value index (2000 = 100) (1123) – індекс вартості імпорту (2000 = 100); 17a) import volume index (2000 = 100) (1124) – індекс обсягу імпорту (2000 = 100).

Ряду наведених показників відповідають також інші індикатори WDI: 1b) GDP (current LCU) (346) – ВВП (поточна гривня); 3b) inflation, consumer prices (annual %) (767) – інфляція, споживчі ціни (щорічний %); 4b) inflation, GDP deflator (annual %) (768) – інфляція, дефлятор ВВП (щорічний %); 10b) wage and salaried workers, total (% of total employed) (1279) – працівники, які отримують зарплату чи оклад, всього (% усіх зайнятих); 11b) labor force participation rate, total (% of total population ages 15+) (modeled ILO estimate) (1288) – частка зайнятої робочої сили, загальна (% усього населення віком 15+) (модельована ІЛО оцінка).

Водночас серед понад 1300 індикаторів бази даних WDI немає індикаторів, які відповідають показникам 6), 7), 8), 9), 13). Ці показники можуть відповідати індикаторам інших баз даних. Оскільки значення показника 13) обчислюється на основі значень показників 14) і 16), то у нову відповідну постанову КМУ достатньо включати або показник 13), або показники 14) і 16).

Замість показника 6) WDI містить показник profit tax (% of commercial profits) (1017) – податок на прибуток (% комерційного прибутку), а також total tax rate (% of commercial profits) (1031) – загальна податкова ставка (% комерційного прибутку). Важливо наголосити, що досягнення прогнозних

значень показників 6)–9) не менш проблемне, ніж досягнення прогнозних значень показників 1)–5) і 10)–17). Показники 1), 3), 4), 10), 11) не є чітко визначеними, оскільки їм відповідають показники 1a), 3a), 4a), 10a), 11a) та 1b), 3b), 4b), 10b), 11b) WDI. Тому застосування наявних індикаторів WDI у новій відповідній постанові КМУ не погіршить досягнення ключових індикаторів ефективності – key performance indicators (KPIs).

Постанова № 523 КМУ «Про схвалення остаточного звіту за результатами реалізації спільного з МБПП Проекту модернізації державних фінансів» від 22.07.2015 передбачає показник 3), а також ще ряд показників, серед яких – рівень золотовалютних резервів (млрд. доларів США). Цьому рівню відповідає кілька індикаторів WDI: total reserves (includes gold, current US\$) – загальні резерви (включаючи золото, поточний долар США); total reserves minus gold (current US\$) – загальні резерви мінус золото (поточний долар США).

Для вдосконалення фінансового менеджменту важливо чітко формулювати цільові значення ключових індикаторів ефективності [1].

**Список використаних джерел:**

1. Горбачук В.М., Новодережкін В.І. Міжнародні вимірювані індикатори функцій держави / Реформування податкової системи України відповідно до європейських стандартів. – Ірпінь: НУДПСУ, 2013.

**УДК 338.242.2**

*Гринюк І.М.*

*Здобува на кафедрі обліку і аудиту  
ІФНТУНГ*

## **ПОКАЗНИКИ УПРАВЛІННЯ ВАРТІСТЮ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ**

Якщо приведення дебіторської заборгованості до рівня, визначеного підприємством забезпечує більше переваг, ніж недоліків, вартість компанії буде зростати. Зміна рівня дебіторської заборгованості впливає на вартість фірми. Для вимірювання ефективності, яку спричинять ці зміни, ми використовуємо наступну формулу, яка базується на припущенні, що теперішня вартість фірми є сумою майбутніх вільних грошових потоків фірми (FCFF), з урахуванням ставки вартості капіталу фінансування фірми:

$$\Delta V_p = \sum_{t=1}^n \frac{\Delta FCFF_t}{(1+k)^t} \quad (1)$$

де  $\Delta V_p$  – зростання вартості фірми;  $\Delta FCFF_t$  – майбутнє зростання вільного грошового потоку в період  $t$ ;  $k$  – ставка дисконту.

Майбутні вільні грошові потоки визначаються як:

$$FCFF_t = (CR_t - CE_t - NCE) \times (1 - T) + NCE - Capex - \Delta NWC_t \quad (2)$$

де  $CR_t$  – грошові надходження від реалізації;  $CE_t$  – витрати грошових коштів на постійні і змінні витрати у часі  $t$ ;  $NCE$  – безготівкові витрати;  $T$  – ефективна податкова ставка;  $\Delta NWC$  – підвищення чистого оборотного капіталу;  $Capex$  – результат капітальних витрат через зростання операційних інвестицій.

Аналогічні висновки, пов'язані з результатами змін у кредитній політиці на вартість фірми, можуть бути розраховані на основі доданої економічної