

SCIENTIFIC LETTERS
OF ACADEMIC SOCIETY OF MICHAL BALUDANSKY



ISSN 1338-9432

7 $\frac{4}{2019}$

ЗМІСТ

- 6 **Авксентюк Борис**
КАВИТАЦИОННАЯ МОДЕЛЬ ПЕРЕХОДНОГО РЕЖИМА КИПЕНИЯ
- 10 **Бахновська Ірина, Сухоребра Тетяна**
ВПЛИВ ПРАВОВОГО ВИХОВАННЯ НА ПРАВОСВІДОМІСТЬ МОЛОДІ
- 15 **Бондар Анна, Пуздімр Микола**
ФОРМУВАННЯ ТЕХНІЧНИХ ЕЛЕМЕНТІВ У СПОРТСМЕНІВ В ПРОЦЕСІ БАГАТОРІЧНОЇ ПІДГОТОВКИ У ВЕСЛУВАННІ АКАДЕМІЧНОМУ
- 18 **Даценко Ганна**
ПРОЦЕДУДА DUE DILIGENCE, ЯК МЕТОД КОНТРОЛЮ
- 22 **Гарбар Віктор**
РОЛЬ ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ В ДОСЯГНЕННІ СТРАТЕГІЧНИХ ЦІЛЕЙ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА
- 27 **Гусак Людмила, Ніколіна Ірина**
ПРОГНОЗУВАННЯ ЕКОНОМІЧНИХ ПОКАЗНИКІВ ЯК ОДИН ІЗ ЧИННИКІВ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА
- 30 **Гнидюк Інна**
ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ ПРОЦЕСУ ОБСЛУГОВУВАННЯ БЮДЖЕТУ ОРГАНАМИ ДЕРЖАВНОЇ КАЗНАЧЕЙСЬКОЇ СЛУЖБИ УКРАЇНИ
- 34 **Гук Ольга**
ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ ЗАГАЛЬНИХ ПОЛОЖЕНЬ МИТНОГО КОДЕКСУ УКРАЇНИ, ПОВ'ЯЗАНИХ З ВИЗНАЧЕННЯМ МИТНОЇ ВАРТОСТІ ТОВАРІВ
- 37 **Чорна Наталія, Малюта Катерина**
ЗЕЛЕНИЙ ТУРИЗМ ЯК ЧИННИК ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ ВІННИЧЧИНИ
- 41 **Хачатрян Валентина, Менчинська Олена**
СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОГО ПРОСТОРУ
- 47 **Копчикова Інна**
ІДЕНТИФІКАЦІЯ ТОВАРНИХ ВТРАТ ТОРГОВЕЛЬНИХ МЕРЕЖ
- 50 **Коцербуба Наталія, Ковальчук Світлана**
МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА
- 53 **Красніцька Ганна**
МОТИВАЦІЙНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ПЕДАГОГІЧНОЇ КУЛЬТУРИ ВИКЛАДАЧА
- 57 **Кузьміна Вікторія**
ЗАКОНОДАВЧІ НОРМИ ЗАХИСТУ ПРАВ СПОЖИВАЧІВ ПРИ КУПІВЛІ ТОВАРІВ ЧЕРЕЗ ІНТЕРНЕТ-МАГАЗИН
- 60 **Лозовський Олександр, Горшков Максим**
ФОРМУВАННЯ УЗАГАЛЬНЮЮЧОЇ МОДЕЛІ ПРОЦЕСІВ ВІДТВОРЕННЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ АГРАРНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ
- 64 **Маскевич Олена, Бичков Микола**
СІМЕЙНІ ЦІННОСТІ ПРАВОСЛАВ'Я У ЗБЕРЕЖЕННІ СІМ'Ї В УКРАЇНІ
- 68 **Недбалюк Олександр**
ОЦІНКА ВИКОНАННЯ ПРОГРАМ ПРОСТОРОВОГО РОЗВИТКУ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ
- 71 **Онищук Наталя, Лук'янець Алла**
ВПЛИВ ВНУТРІШНІХ ФАКТОРІВ РИНКУ НА РОЗВИТОК ГОТЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ
- 75 **Palašáková Dominika**
SIGNALING DESIGN FOR FORGOTTEN CHILD IN CAR SEAT
- 81 **Павлюк Тетяна, Давидюк Людмила**
ТЕОРЕТИКО-ІСТОРИЧНІ АСПЕКТИ КАТЕГОРІЇ «РИНОК ПРАЦІ»
- 84 **Поліщук Ірина, Гончар Ольга, Коновал Вікторія, Соколюк Катерина**
ЗАСТОСУВАННЯ КРАУДСОРСИНГОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ В МАРКЕТИНГОВОМУ МЕНЕДЖМЕНТІ ПІДПРИЄМСТВА

Гусак Людмила, Ніколіна Ірина
**ПРОГНОЗУВАННЯ ЕКОНОМІЧНИХ ПОКАЗНИКІВ ЯК ОДИН ІЗ ЧИННИКІВ
ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

Анотація

Для підвищення конкурентоспроможності підприємства прогнозування є вихідним пунктом організації виробництва і реалізації саме тієї продукції, яка потрібна споживачеві. Тому грамотне прогнозування основних показників розвитку підприємства з визначенням ключових факторів, що впливають на нього, є особливо актуальним на сучасному етапі.

В статті розкрито сутність економічного прогнозування, яке дозволяє науково обґрунтовувати передбачення можливих напрямків і результатів розвитку підприємства та його структурних підрозділів, підвищуючи конкурентоспроможність на певному ринку.

Економічне прогнозування розглядається у вузькому і широкому сенсі. У першому випадку прогнозування пов'язане з передбаченням майбутніх значень економічних параметрів і показників. У другому - економічне прогнозування дозволяє провести аналіз економічної ситуації в цілому, з акцентом на закономірності процесів і явищ. Таким чином, у другому випадку на перший план висуваються виявлення і систематизація результатів стратегічних чи інших альтернатив, аналіз наслідків, пов'язаних з реалізацією кожної з них.

У своєму дослідженні ми враховували, що прогноз є ймовірність настання тих чи інших подій і практично завжди в ньому присутня помилка невизначеності і випадкового впливу на показник неврахованих фактів. Це означає, що «ідеальний прогноз» часто неможливий. Прогнозувати можна тільки область можливих станів, доповнюючи екстраполюючи значення довірчим інтервалом прогнозу.

Незважаючи на різноманіття існуючих методів прогнозування, вибір кожного з них обумовлений рішенням певного завдання поставленого перед підприємством. Найбільший вплив на вибір методу має наявність достовірної статистичної інформації. Адже саме достовірність та якість прогнозу і є мірою адекватності, коректності отриманих результатів.

В роботі коротко викладено особливості прогнозних моделей, методу прогнозування рівня конкурентоспроможності продукції та методу короткострокового прогнозування.

Таким чином, даний підхід дозволив виявити ключові економічні показники розвитку підприємства, прогнозування яких допоможе привести до підвищення його конкурентоспроможності, а також отримати конкретні кількісні результати.

Ключові слова: економічне прогнозування, конкурентоспроможність, аналіз, достовірність, методи прогнозування.

Gusak Lyudmila, Nikolina Iryna
**FORECASTING ECONOMIC INDICATORS AS ONE OF THE FACTORS OF INCREASING
COMPETITIVENESS OF THE ENTERPRISE**

Annotation

In order to increase the competitiveness of the enterprise, forecasting is the starting point for organizing the production and sales of exactly what the consumer needs. Therefore, competent prediction of the main indicators of enterprise development with the identification of key factors affecting it, is particularly relevant at the present stage.

The article reveals the essence of economic forecasting, which allows scientifically substantiate predictions of possible directions and results of development of an enterprise and its structural subdivisions, increasing competitiveness in a certain market.

Economic forecasting is considered in a narrow and broad sense. In the first case, forecasting is associated with the prediction of future values of economic parameters and indicators. In the second case economic forecasting allows you to analyze the economic situation in general, with an emphasis on the laws of processes and phenomena.

Thus, in the second case, the identification and systematization of the results of strategic or other alternatives, the analysis of the consequences related to the realization of each of them, is put on the foreground.

In our study, we took into account that the forecast is the probability of occurrence of certain events, and almost always there is an error of uncertainty and a random influence on the indicator of unconsidered facts. That means that "ideal forecast" is often impossible.

It is possible to predict only the area of possible states, supplementing the extrapolating value with the confidence interval of the forecast. Despite the variety of existing forecasting methods the choice of each of them is due to the decision of a specific task set before the enterprise. The most significant influence on the choice of method is the availability of reliable statistical information.

After all, the accuracy and quality of the forecast is a measure of adequacy, correctness of the results obtained. The features of forecasting models, forecasting methods the level of competitiveness of production and the short-term forecasting method are briefly described in the work.

Thus, this approach has allowed to identify key economic indicators of the enterprise development, the forecasting of which will lead to increase its competitiveness, as well as obtain concrete quantitative results.

Key words: economic forecasting, competitiveness, analysis, reliability, forecasting methods.

1. Постановка проблеми

Конкурентоспроможність підприємства в умовах ринкової економіки в значній мірі залежить від прогнозування, а це стає можливим лише за умови розробки планів розвитку, виробничих програм, прогнозів соціально-економічного розвитку підприємства. Для підвищення конкурентоспроможності підприємства доцільно перевіряти правильність складання і використання прогнозів. Виявлення причин неправильності складання прогнозу допомагає підвищити його точність надалі.

2. Виклад основного матеріалу дослідження

Метою прогнозування є спонукання до роздумів про те, що може статися у зовнішньому середовищі і до яких наслідків для фірми це приведе. Економічне прогнозування - це процес розробки економічних прогнозів, заснований на наукових методах пізнання економічних явищ і використанні всієї сукупності методів, засобів і способів економічної прогностики. Основна функція економічного прогнозування - передбачити найбільш ймовірні проблеми економічного розвитку в найближчій і віддаленій перспективі, пошук найбільш кращого шляху для економічного зростання підприємства і вибірка найбільш перспективної стратегії для зміцнення позицій на ринку.

Економічні прогнози та моделі можуть розробитися для підприємства в цілому, окремих його цехів чи видів продукції - у кожному випадку використовуються конкретні методи і показники [2, с. 83].

Методи прогнозування збагачуються і удосконалюються шаленими темпами, пов'язаними швидким поширенням інформаційних технологій та комп'ютерної техніки. Ці засоби зробили загальнодоступними аналіз перспектив і прогнозування. Вони дозволили автоматизувати, спростити та прискорити виконання величезного числа функцій планування і контролю.

Найбільшого поширення для прогнозування економічного зростання отримали факторні моделі, тобто моделі, в яких приріст продукту або абсолютний його випуск ставиться в залежність від одного або декількох факторів.

Для реалізації прогнозних моделей необхідно не тільки мати у своєму розпорядженні своєчасну та точну інформацію, але і вміти осмислювати її, робити висновки і результативно втілювати в управлінські рішення. Необхідність присутності інформаційної складової в процесі прогнозування очевидна, оскільки вона є основою будь-якого управлінського процесу. Реалізація будь-якої мети в процесі діяльності завжди пов'язана з проблемою вибору з наявних прогнозних альтернатив найбільш оптимальних і раціональних, що вносить елемент невизначеності в прогнозну модель. Зниження невизначеності можливо на базі використання інформації, що забезпечує менеджерів певними відомостями.

Прогнозування обсягів продажів продукції, що випускається підприємством продукції є передбачення величини цього параметра в майбутньому. В умовах ринкової економіки прогноз обсягів продажів продукції особливо актуальний і необхідний не тільки для кількісних розрахунків рівня їх конкурентоспроможності, а й для цілей планування різних економічних показників господарської діяльності в майбутньому. Результати цих прогнозів потрібні для розробки виробничих програм, визначення потреб підприємства в матеріальних і фінансових ресурсах, прогнозування обсягів продажів є одним із завдань стратегічного маркетингу, на основі якого здійснюється прийняття основних управлінських рішень роботи підприємства. Кількісні прогнозні значення максимального обсягу продажів і часу його реалізації дозволяють підприємству завчасно розробити заходи, спрямовані на підвищення рівня конкурентоспроможності продукції, що випускається, здійснювати план з модернізації продукції протягом етапів зрілості і насичення, яка буде відповідати останнім вимогам ринку.

Співвідношення між максимальним обсягом продажів товару в майбутньому і прогнозуваною величиною рівня конкурентоспроможності визначається методом прогнозування рівня конкурентоспроможності продукції. Прогнозування обсягів продажів охоплює визначення як якісних характеристик динаміки розвитку обсягів продажів, так і кількісних оцінок прогнозних параметрів. Основу якісних характеристик становить виявлення і аналіз причинно-наслідкових зв'язків, формування загальних тенденцій їх розвитку та оцінка впливу основних факторів на їх складові. Кількісний аналіз, що дає можливість отримати прогнозні значення параметрів обсягу продажів продукції, що випускається, виходить не тільки з результатів якісного аналізу, а й доповнює його, роблячи більш доказовим. Такий підхід до розв'язання задачі прогнозування обсягів продажів є основою об'єктивності його результатів і можливості практичного використання.

Для прогнозування показника виключно на один крок спостереження використовують метод короткострокового прогнозування. Для цілей вибору цього методу необхідно визначити характер динаміки аналізованих процесів: прості стаціонарні процеси, динамічні стаціонарні процеси, еволюційні та хаотичні процеси. Часові ряди для прогнозування простих стаціонарних процесів є відображенням інформації про процес, і розглядаються як ті, що генеруються послідовністю незалежних імпульсів Y_t . Їх послідовність $Y_t, Y_{t-1}, Y_{t-2}, \dots$ є реалізацією простого стаціонарного процесу. Його основними характеристиками будуть служити математичне очікування і дисперсія, але для вибірових значень статистичних даних неможливо виявити їхні справжні значення.

3. Висновки

Аналізуючи дослідження пов'язані з питаннями підвищення конкурентоспроможності підприємства, слід відзначити, що економічне прогнозування є актуальним та ефективним інструментом при прийнятті обґрунтованих управлінських рішень, дає ймовірнісне припущення про можливий стан підприємства в

майбутньому. Ми впевнені в тому, що використання методів прогнозування в управлінні значною мірою впливає на ефективне функціонування підприємства в сучасних умовах.

Список використаних джерел та літератури

- [1] Глівенко С.В. Економічне прогнозування: навч. посібн. - Суми: Мрія, - 2015. - 120 с.
- [2] Загородній Ю.В. Моделювання економіки: курс лекцій / Ю.В. Загородній, В.А. Кадієвський. - К.: Вид-во ДАСОА, 2017. - 214 с.

References

- [1] *Hlivenko S.V. Ekonomichne prohnozuvannya (Economic forecasting): navch. posibn. - Sumy: Mriya, - 2015. - 120 p.*
- [2] *Zahorodniy YU. V. Modelyuvannya ekonomiky (Modeling of Economics): kurs lektsiy / YU.V.Zahorodniy, V.A. Kadiyevs'kyu. - K.: Vyd-vo DASOA, 2017. - 214 p.*

Gusak Lyudmila - Candidate of Science in Pedagogy, Associate Professor, Vinnitsia Institute of Trade and Economics Kiev National Trade and Economic University, 87, str. Sobornaja, Vinnitsia, Ukraine, 21000, **e-mail:** gusak-lyudmila@ukr.net. **Where and when he graduated:** Vinnitsa State Pedagogical Institute as Teacher of mathematics and physics in 1995. **Professional orientation or specialization:** teacher of mathematics and physics. **The most relevant publication outputs:** 1. Husak L.P. Matematychnе modelyuvannya yak zasib zdiysnennya profesiynoi spryamovanosti navchannya matematyky na ekonomichnykh spetsial'nostyakh VNZ (Mathematical modeling as a means of implementing the professional orientation of teaching mathematics on economic specialties of higher educational institutions) / L.P. Husak, I.O. Hulivata // Naukovyy visnyk Uzhhorods'koho natsional'noho universytetu. Seriya: Pedagogika. Sotsial'na robota. - 2016. - №1 (38). – p. 105-107. 2. Husak L.P. Ekonomiko-matematychni metody i modeli prohnozuvannya ekonomichnykh pokaznykiv (Economic-mathematical methods and models of forecasting of economic indicators) // Hlobalizatsiyni vyklyky rozvytku natsional'noyi ekonomiky, prysvyacheno 70-richchyu Kyiv's'koho natsional'noho torhovel'no-ekonomichnoho universytetu: materialy mizhnar. nauk.-prakt. konf., 19-21 zhovtnya 2016. – K.: KNTEU, 2016. – CH.2. – p. 658-667.

Nikolina Iryna – PhD, Associate Professor, Vinnitsia Institute of Trade and Economics Kiev National Trade and Economic University, 87, str. Sobornaja, Vinnitsia, Ukraine, 21000, **e-mail:** nikira1205@gmail.com. **Where and when he graduated:** Vinnytsia State Pedagogical University named after Mykhailo Kotsiubynsky as Teacher of mathematics and physics in 2003. **Professional orientation or specialization:** teacher of mathematics, physics and astronomy. **The most relevant publication outputs:** 1. Nikolina I.I. Obgruntuvannya shliakhiv rozvytku pidpriemstva z vykorystanniam vyrobnychkykh funktsii (Grounding the enterprise development options with application of production functions) / I. I. Nikolina, M.V. Bondar // Aktualni problemy ekonomiky: naukovyi ekonomichnyi zhurnal. – K.: VNZ «Natsionalna akademiia upravlinnia». – 2016. – №4(178). – p. 416-426. 2. Nikolina I.I. Upravlinnia sotsialnoiu sferoiu rehionu: monohrafiia (Management of the social sphere of the region)/ I.I. Nikolina. – Vinnytsia: VTEI KNTEU, 2015. – 208 p.