

**І.Р. Поліщук, к.е.н., доц.
В.В. Жидкова, аспірант**

Державний університет «Житомирська політехніка»

Облікове забезпечення стратегічного аналізу діяльності підприємств добувної промисловості і розроблення кар'єрів залежно від платоспроможності покупців

Встановлено галузеві особливості функціонування підприємств добувної промисловості, що впливають на організацію обліку, аналізу й аудиту: обмеженість запасів корисних копалин впливає на фактичний період функціонування підприємства; сезонний попит на продукцію; складне виробництво; розташування підприємства відносно населених пунктів має бути узгоджене з безпечністю технологічного процесу для навколишнього середовища, людей; одержання спеціальних дозволів для легітимного надкористування. Охарактеризовано елементи облікової політики як інструмента фактичного відображення договірної та амортизаційної політики у фінансовій звітності. З'ясовано, що всі досліджені підприємства застосовують рівномірну амортизаційну політику. З огляду на сезонний характер виробництва та неповне використання потужностей, запропоновано перейти до застосовування інтенсивної амортизаційної політики. Це дозволить чітко спланувати строки оновлення обладнання та витрати власних або позичених грошових коштів на його здійснення. Запропоновано етапи оцінки платоспроможності покупців. Перший етап передбачає встановлення ступеня виконання укладених договорів між покупцями та підприємством добувної промисловості. Другий етап передбачає з'ясування повноти забезпечення готівковими або безготівковими грошовими коштами одержаних доходів від реалізації на основі встановлення відповідностей між показниками Звіту про фінансові результати та Звіту про рух грошових коштів. Третій етап передбачає встановлення приросту дебіторської заборгованості за реалізовану продукцію, товари, роботи, послуги за звітний період та частки приросту дебіторської заборгованості в одержаному чистому доході від реалізації за звітний період.

Ключові слова: стратегічний аналіз; добувна промисловість; облікова політика; договірна політика; платоспроможність покупців.

Актуальність теми. Суб'єкти господарювання зобов'язані організувати видобуток корисних копалин, їх зберігання та реалізацію, враховуючи їх вичерпність, фізично-хімічні властивості, забезпечуючи відсутність наднормативних втрат, екологічну безпеку й кондиційність технологічного процесу, дотримання критеріїв до розмежування компонентів результатів, що мають промислове значення для подальшої оцінки та реалізації. Для ефективного управління надкористуванням слід затвердити в Положенні про облікову політику класифікацію результатів видобутку для розмежування основної, побічної та супутньої продукції, а також відходів. Це дозволить достовірно визначити собівартість та очікувану ціну реалізації, тобто фінансові результати суб'єкта господарювання будуть повною мірою враховувати економічні вигоди від використання. Пріоритетність розвитку добувної промисловості в нашій країні відповідно до концепції сталого розвитку вимагає перегляду діючих підходів до технологічного процесу та оцінки його результатів.

Відображення узагальненої інформації про готову продукцію у фінансовій звітності не дозволяє оцінити застосовані підходи до розмежування результатів видобутку корисних копалин та їх оцінки. Про незадовільний стан сучасних підходів до оцінки результатів технологічних процесів видобутку корисних копалин свідчать статистичні дані Державної служби статистики України [9] про зменшення рівня рентабельності підприємств добувної промисловості і розроблення кар'єрів в Україні у 2019 році порівняно з 2018 з 38,1 % до 30,2 %. Фінансова звітність є основним, але недостатнім інформаційним джерелом для аналізу ефективності надкористування суб'єктів господарювання. Необхідність оцінки повноти кількісних і якісних характеристик результатів видобутку корисних копалин, безпечності технологічного процесу та його результатів для працівників і покупців, навколишнього середовища, дотримання вимог до охорони праці працівників, системи оплати праці й мотивації працівників вимагає розробки організаційно-методичного забезпечення стратегічного аналізу діяльності суб'єктів господарювання добувної промисловості і розроблення кар'єрів.

Потребують уточнення галузеві характеристики, що впливають на організацію обліку, аналізу й аудиту, а також перелік показників для оцінки ефективності діяльності суб'єктів господарювання добувної промисловості і розроблення кар'єрів для уточнення стратегій їх розвитку. Це дозволить оцінити правильність вибору методу розвідки, відповідність кваліфікації персоналу займаним посадам, виконання замовлень, дотримання бізнес-процесів суб'єкта, уточнити посадові обов'язки в інструкціях; збільшити фонд оплати праці та соціальні гарантії працівників.

Аналіз останніх досліджень та публікацій, на які спираються автори. Галузеві особливості добувної промисловості, фактори, що впливають на інвестиційну привабливість, та підходи до оцінки ефективності підприємств досліджені в працях К.В. Кравченко, К.В. Мельник, О.В. Роженко, О.В. Трифонової, С.М. Шагоян. Кравченко К.В. наголошено, що специфіка підприємств галузі виявляється в тому, що предметом праці для виробництва продукції добувних підприємств є не сировина та основні матеріали, які надходять від постачальника, а корисні копалини, що видобуваються з надр землі [2, с. 61]. Автором виокремлено такі групи факторів, що обумовлюють специфіку інвестиційної діяльності добувних підприємств: природні, організаційно-технічні, соціальні, екологічні та економічні.

Погоджуємося з поглядами О.В. Трифонової, що для підприємств, які здійснюють розробку покладів корисних копалин відкритим способом (наприклад, гірничо-збагачувальний комбінат з розробки покладів залізорудної сировини, гранітні та піщані кар'єри), важливим є врахування кліматичних умов і пов'язана з ними сезонність виробництва [11, с. 165–166]. Мельник К.В. стверджує, що основу фінансового успіху підприємств добувної промисловості склали екстенсивні чинники – дешева робоча сила та дешеві й доступні мінеральні ресурси. Підприємства, що спрямували на оновлення основних засобів значний обсяг фінансових ресурсів, зазнали менших втрат, ніж ті, що не скористалися можливістю збільшення інвестицій у виробництво за рахунок підвищення цін на рудну продукцію у періоди сприятливої кон'юнктури [3, с. 105]. Шагоян С.М запропоновано модель безпекової стратегії добувної ТНК у контексті гарантування економічної безпеки країн світу [12, с. 64]. Погоджуємося з автором щодо необхідності дотримання стандартів сталого розвитку та регламентації принципів корпоративної відповідальності у безпековій стратегії добувних корпорацій.

Роженко О.В. запропоновано систему показників оцінки конкурентного потенціалу підприємства, зокрема в розрізі складових: фінанси (коефіцієнт автономії, рентабельність активів, коефіцієнт загальної ліквідності, коефіцієнт маневреності), персонал (товарооборот на одного працівника, доля витрат на оплату праці в операційних витратах, зарплатовіддача, середня зарплата), маркетинг (утримання клієнтів, рентабельність комерційна, доля ринку, частка витрат на рекламу в операційних витратах, чистий оборотний капітал) та ресурси (фондовіддача, фондоозброєність, рентабельність основних фондів, рентабельність операційних витрат, витратовіддача) [10]. Запропоновані автором напрями належать до інтерпретації системи збалансованих показників з проєкціями фінансовою, клієнтською, бізнес-процесами, а також навчання та зростання. У запропонованій автором системі показників у частині ресурсів розкриті лише показники ефективності використання основних засобів, поза увагою залишилися інші види ресурсів. Характеризуючи ефективність використання основних засобів як матеріальних необоротних ресурсів, слід розкрити їх знос. Складову «фінанси» можна доповнити показниками чистий прибуток, рентабельність продукції, а «маркетинг» буде характеризувати обсяги реалізації, частку продукції, реалізованої зі знижками та повернення продукції.

Незважаючи на вагомий внесок науковців у розкриття інвестиційної привабливості підприємств добувної промисловості, залишаються недостатньо вивченими питання галузевих особливостей, SWOT-аналізу та методики оцінки платоспроможності покупців.

Метою статті є уточнення галузевих характеристик суб'єктів господарювання щодо видобутку корисних копалин, оцінка ефективності та перспектив їх діяльності на основі SWOT-аналізу і розробка методики аналізу платоспроможності покупців. Предметну площину дослідження становили п'ять підприємств добувної промисловості і розроблення кар'єрів, зокрема за КВЕД 08.11 «Добування декоративного та будівельного каменю, вапняку, гіпсу, крейди та глинистого сланцю»: АТ «Коростенський кар'єр», ПрАТ «Микитівський гранітний кар'єр», ПАТ «Янцівський гранітний кар'єр», а також за КВЕД 08.12 «Добування піску, гравію, глини та каоліну»: ПрАТ «Мало-Бузуківський гранітний кар'єр» та ПрАТ «Старокостянтинівський спеціалізований кар'єр».

Викладення основного матеріалу. Стратегічне значення для розвитку будь-якої країни має управління напрямками використання запасів корисних копалин за умов ресурсозбереження при застосуванні новітніх технологій, прибутковості діяльності та уникнення екологічних наслідків від технологічного процесу. Висока якість, відносно невисокі ціни на продукцію, наявність альтернативних видів транспорту для доставки продукції створюють умови стабільної роботи гранітних кар'єрів, які є постачальниками для вітчизняних та зарубіжних підприємств будівельної галузі.

Вважаємо, що галузевими особливостями функціонування підприємств добувної промисловості, що впливають на організацію обліку, аналізу і аудиту, є такі: 1) обмеженість запасів корисних копалин впливає на фактичний період функціонування підприємства; 2) сезонний попит на продукцію; 3) складне виробництво; 4) розташування підприємства відносно населених пунктів має бути узгоджене з безпечністю технологічного процесу для навколишнього середовища, людей; 5) одержання спеціальних дозволів для легітимного надкористування. Однак необхідно з'ясувати, як оцінити роботу цих підприємств, адже фінансові результати безпосередньо пов'язані з виконанням договірних зобов'язань у межах договірної політики, продуктивністю праці працівників відповідно до їх кваліфікації, умов праці та її оплати в межах кадрової політики, повнотою використання потужностей і оновлення обладнання в

межах амортизаційної політики. Дивідендна політика дозволить проводити своєчасне оновлення основних засобів, передбачене амортизаційною політикою. Виконання обсягів реалізації залежить від кількості покупців та їх платоспроможності. В цих умовах потребують дослідження регламентовані елементи облікової політики як інструмента фактичного відображення договірної та амортизаційної політики у фінансовій звітності, яка є інформаційним джерелом для оцінки їх ефективності.

Аналіз змісту оприлюднених Положень про облікову політику п'яти досліджених підприємств за 2019 рік [1, 4, 6–8] показав, що для обліку нарахування амортизації щодо основних засобів всі підприємства застосовують прямолінійний метод, який свідчить про застосування рівномірної амортизаційної політики. Однак через неповноту використання потужностей окремих підприємств, адже не всі завантажені на 100 %, складається ситуація, за якої амортизація нараховується на суму, що відрізняється від фактичного зношення устаткування. Ситуація ускладнюється сезонним характером технологічного процесу в зимовий період. З огляду на це, відображені фінансові результати в обліку не враховують фактичне використання потужностей. Для виправлення цього недоліку було б доцільно перейти до застосування інтенсивної амортизаційної політики. Застосування виробничого методу дозволить чітко спланувати строки оновлення обладнання та витрати власних або позичених грошових коштів на його здійснення. Щодо вибору застосованих методів списання під час вибуття виробничих запасів, що впливає на розмір витрат підприємства, відсутній єдиний підхід. Тільки ПрАТ «Мало-Бузуківський гранітний кар'єр» застосовує більш точний та трудомісткий метод ідентифікованої собівартості, який є доречним для дорогих невзаємозамінних запасів значних обсягів, а всі інші підприємства – простий і неризикований метод середньозваженої собівартості, що не вимагає детального обліку руху кожної одиниці запасів, який може слугувати причиною викривлення фінансових результатів за стрімких темпів зростання цін. На досліджених підприємствах достатньо робочого капіталу для потреб господарської діяльності. Основним джерелом власних коштів є дохід від реалізації продукції. Основними покупцями продукції досліджених кар'єрів є підприємства, які використовують гранітну продукцію в господарській діяльності. Сировиною для виробництва є гірнична маса, що видобувається з кар'єру.

Для розкриття особливостей функціонування підприємств добувної промисловості слід застосувати SWOT-аналіз, який дозволяє систематизувати законодавчі обмеження діяльності в галузі, унікальність технічних характеристик продукту, попит і пропозицію на ринку, потужність технологічного процесу, географію збуту і платоспроможність споживачів, цінову політику, наявність конкуренції, ризики втрати позиції на ринку (табл. 1).

Таблиця 1

SWOT-аналіз підприємств добувної промисловості і розроблення кар'єрів

№ з/п	Складові SWOT-аналізу	Характеристика
1	Сильні сторони	Унікальність готової продукції
		Високі технічні характеристики продукції
		Стратегічне значення продукції, що виготовляється, для будівельної галузі
		Альтернативні способи доставки продукції різними видами транспорту
		Можливість застосування власного і орендованого обладнання
2	Слабкі сторони	Сезонний характер попиту, в зимовий період обсяги реалізації зменшуються
		Небезпечні умови праці для працівників
		Обмеженість запасів корисних копалин
		Необхідність розташування кар'єрів на безпечній відстані від населених пунктів
		Висока конкуренція
		Застосування застарілого обладнання
		Наявність законодавчих обмежень щодо діяльності та високі ставки оподаткування
3	Можливості	Вузький асортимент та неефективність збутової політики
		Розширення асортименту готової продукції (робіт)
		Конкурентна цінова політика
		Постійне покращення якості
		Постійний пошук нових клієнтів; здійснення переговорів щодо розширення вітчизняних та міжнародних ринків збуту
4	Загрози	Збільшення обсягів продукції та оптимізація тривалості бізнес-процесів за рахунок модернізації основних засобів та виробничого процесу
		Підвищення цін на матеріали та послуги
		Збільшення податків та дозволів для здійснення діяльності
		Зміна кон'юнктури ринку будівельних матеріалів
		Зниження ділової активності в будівельній сфері в результаті кризи
		Зниження платоспроможності покупців
		Небезпечна ситуація на сході України
Вплив на попит пандемії 2020–2021 років		

Можна визначити основні сильні сторони діяльності, які підвищують інвестиційну привабливість підприємств добувної промисловості: унікальність та високі технічні характеристики продукції, яку використовують у промисловому і приватному будівництві. Основними недоліками функціонування кар'єрів є зношеність технологічного обладнання; небезпечні умови праці для працівників; вузький асортимент та неефективність збутової політики. Створення на гранітних кар'єрах безпечних умов праці забезпечить мінімізацію ризиків виникнення нещасних випадків та зменшить шкідливий вплив робіт, пов'язаних з користуванням надрами, на навколишнє середовище. Розширення асортименту дозволить залучити нових покупців і збільшити обсяги реалізації. Своєчасне оновлення технологічного процесу призведе до прискорення операційного циклу і підвищить продуктивність, а також покращить якість продуктів. За даними річної фінансової звітності підприємств добувної промисловості АТ «Коростенський кар'єр», ПрАТ «Микитівський гранітний кар'єр», ПАТ «Янцівський гранітний кар'єр», ПрАТ «Мало-Бузуківський гранітний кар'єр» та ПрАТ «Старокостянтинівський спеціалізований кар'єр» [1, 4, 6–8] можна систематизувати можливі ризики, що можуть вплинути на діяльність у майбутньому: небезпека на Сході України, де були розташовані провідні промислові підприємства; одержання кредитів через високі ставки і непередбачувані законодавчі зміни у фінансово-кредитній сфері, низька платоспроможність замовників; нестача оборотних засобів, високі ставки оподаткування, підвищення цін на енергоносії для буровибухових робіт, комплектуючі, устаткування, наявність застарілого обладнання. Стратегії досліджених підприємств добувної промисловості та розроблення кар'єрів наведено у таблиці 2.

Таблиця 2

Стратегії підприємств добувної промисловості та розроблення кар'єрів

№ з/п	Підприємство	Стратегії
1	АТ «Коростенський кар'єр»	Планується покращити фінансовий стан товариства за рахунок розширення ринку збуту. Істотні фактори, які можуть вплинути на діяльність емітента в майбутньому, відсутні
2	ПрАТ «Микитівський гранітний кар'єр»	Товариство планує розвивати взаємовідносини з підприємствами на засадах взаємовигідного економічного партнерства
3	ПАТ «Янцівський гранітний кар'єр»	Для поліпшення фінансового стану планується здійснити заходи по розширенню ринків збуту. Стратегія подальшої діяльності щонайменше на рік не передбачає розширення виробництва або реконструкції
4	ПрАТ «Мало-Бузуківський гранітний кар'єр»	Стратегія збільшення обсягу виробництва гранітної продукції. Планується заміна застарілого обладнання на сучасне, потужне і менш енергоємне
5	ПрАТ «Старокостянтинівський спеціалізований кар'єр»	Планується збільшити власні оборотні кошти і таким чином мати більшу мобільність у придбанні запчастин, техніки, а також придбання асфальтобетонного заводу. Виробництво асфальтобетону дасть змогу розширити види діяльності та збільшити прибуток. Провести програму зменшення витрат на підприємстві за рахунок зменшення витрат на доставку запчастин, електроенергію, зв'язок тощо

Джерело: побудовано на основі [1, 4, 6–8]

Одним із варіантів стратегії є розширення ринків збуту, однак серед ризиків галузі є сумнівна та безнадійна дебіторська заборгованість покупців.

Маркетингова політика підприємства – це механізм, що регулює просування конкурентоспроможного товару на ринку. Основними завданнями маркетингової політики є: 1) просування якісної та конкурентоспроможної продукції; 2) забезпечення задоволення споживачів; 3) максимізація прибутку; 4) оптимізація витрат на збут (основні витрати, пов'язані зі збутом продукції; допоміжні витрати, пов'язані з уточненням маркетингової товарної та цінової політики щодо наявного асортименту; витрати на розвиток маркетингової товарної та цінової політики щодо оновлення асортименту) залежно від маркетингової стратегії підприємства [5, с. 193]. Маркетингова політика дозволить реалізувати на підприємстві стратегію розширення ринків збуту. Достовірність фінансової звітності для різних груп її користувачів є гарантією прийняття дієвих та ефективних рішень щодо співпраці з ліквідним, платоспроможним, фінансово стійким, конкурентоспроможним та потенційно рентабельним підприємством. Однак одержання позитивного фінансового результату не гарантує виконання платіжних зобов'язань у разі відсутності готівкових і безготівкових грошових коштів [13].

Розроблена методика аналізу повноти і своєчасності розрахунків за реалізовану продукцію підприємств добувної промисловості і розроблення кар'єрів залежно від платоспроможності покупців містить такі етапи:

1. Встановлення ступеня виконання укладених договорів між покупцями та підприємством добувної промисловості у %;

2. Перевірка чи відображений дохід від реалізації був забезпечений готівковими або безготівковими грошовими коштами на основі встановлення відповідності між ряд. 2000 Звіту про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) ф. № 2 і ряд. 3000 Звіту про рух грошових коштів за прямим методом (ф. № 3). Можливі варіанти співвідношення: 1) ряд. 2000 ф. № 2 = ряд. 3000 ф. № 3; 2) ряд. 2000 ф. № 2 > ряд. 3000 ф. № 3; 3) ряд. 2000 ф. № 2 < ряд. 3000 ф. № 3;

3. Встановлення приросту дебіторської заборгованості за реалізовану продукцію, товари, роботи, послуги за звітний період ряд. 1125 ф. № 1 (гр. 4 – гр. 3) та частки приросту дебіторської заборгованості в одержаному чистому доході від реалізації за звітний період.

У таблиці 3 розкрито методику аналізу повноти і своєчасності розрахунків за реалізовану продукцію на досліджених підприємствах добувної промисловості та розроблення кар'єрів.

Таблиця 3

Методика аналізу повноти і своєчасності розрахунків за реалізовану продукцію підприємств добувної промисловості і розроблення кар'єрів залежно від платоспроможності покупців

№ з/п	Показник	Підприємства				
		АТ «Коростенський кар'єр»	ПрАТ «Микитівський гранітний кар'єр»	ПАТ «Янцівський гранітний кар'єр»	ПрАТ «Мало-Бузуківський гранітний кар'єр»	ПрАТ «Старокостянтинівський спеціалізований кар'єр»
1	Ступінь виконання укладених договорів між покупцями та підприємством добувної промисловості, %.	100	100	100	100	100
2	ряд. 2000 ф. № 2, тис. грн	178786	205675	62330	59 589	123171
3	ряд. 3000 ф. № 3, тис. грн	197058	205675	85509	70 038	132558
4	ряд. 2000 ф. № 2 = ряд. 3000 ф. № 3	ні	так	ні	ні	ні
	ряд. 2000 ф. № 2 > ряд. 3000 ф. № 3	ні	ні	ні	ні	ні
	ряд. 2000 ф. № 2 < ряд. 3000 ф. № 3	так	ні	так	так	так
5	Приріст дебіторської заборгованості за реалізовану продукцію, товари, роботи, послуги, тис. грн	260	6869	-11673	-221	2159
6	Частка приросту дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи, послуги у одержаному чистому доході від реалізації за звітний період, %	0,15	3,34	-18,73	-0,37	1,75

Джерело: побудовано на основі фінансової звітності підприємств [1, 4, 6, 7, 8]

Позитивними рисами проведеного аналізу платоспроможності покупців всіх досліджених підприємств є те, що всі укладені договори є виконаними зі сторони виробника. На 4 з 5 підприємств надходження грошових коштів від реалізації перевищують відображений чистий дохід, тільки на ПрАТ «Микитівський гранітний кар'єр» суми за цими показниками є тотожними і спостерігається найбільший приріст дебіторської заборгованості за реалізовану продукцію. А на ПАТ «Янцівський гранітний кар'єр», ПрАТ «Мало-Бузуківський гранітний кар'єр» наявний від'ємний абсолютний приріст дебіторської заборгованості за продукцію, що свідчить про покращення платоспроможності покупців, з якими були укладені договори про поставку продукції, що позначилося на погашенні ними заборгованості. Для уникнення впливу ризиків погіршення платоспроможності покупців на діяльність добувного підприємства пропонуємо в договорах передбачати часткову або 100 % попередню оплату.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Підприємства добувної промисловості, дотримуючись концепції сталого розвитку, для забезпечення ефективного надкористування в технологічному процесі мають враховувати не тільки економічну сторону результату видобутку щодо якості, агрегатного стану, транспортабельності корисних копалин, а й її екологічні наслідки для навколишнього середовища і людини в разі вмісту шкідливих та баластних домішок, причому пріоритет

надається екологічним аспектам над економічними. Для ефективної взаємодії між підрозділами відповідно до організаційної структури та встановлених посадових обов'язків в інструкціях на підприємствах добувної промисловості облікова політика слугує інструментом, що відображає у звітності практичну реалізацію амортизаційної (відповідність методу нарахування амортизації сезонному характеру виробництва), дивідендної (участь акціонерів у розподілі чистого прибутку), договірної (наявність укладених і невиконаних договорів), маркетингової (розширення географії збуту в Україні та на експорт) та кадрової політики (плинність кадрів, витрати на навчання, охорону праці).

Перехід до енергозберігаючих технологій, розширення клієнтської бази, укладання договорів з постійними клієнтами із суттєвими знижками, розширення асортименту продукції, послуг та застосування різних видів доставок корисних копалин на різних умовах оплати автомобільним та залізничним транспортом забезпечить вищий рівень рентабельності підприємств добувної промисловості в майбутньому. Галузевими особливостями функціонування підприємств добувної промисловості є: 1) обмеженість запасів корисних копалин впливає на фактичний період функціонування підприємства; 2) сезонний попит на продукцію; 3) складне виробництво; 4) розташування підприємства відносно населених пунктів має бути узгоджене з безпечністю технологічного процесу для навколишнього середовища, людей; 5) одержання спеціальних дозволів для легітимного надкористування.

Запропоновано методику аналізу повноти і своєчасності розрахунків за реалізовану продукцію залежно від платоспроможності покупців, яка дозволяє визначити ступінь виконання укладених договорів між покупцями та підприємством добувної промисловості, одержання грошових коштів за реалізовану продукцію на основі встановлення відповідності між показниками Звіту про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) ф. № 2 та Звіту про рух грошових коштів за прямим методом (ф. № 3); а також приріст дебіторської заборгованості за реалізовану продукцію, товари, роботи, послуги за звітний період та частку приросту дебіторської заборгованості в одержаному чистому доході від реалізації за звітний період. Перспективами подальших досліджень є удосконалення методики обліку результатів видобутку корисних копалин.

Список використаної літератури:

1. АТ «Коростенський кар'єр» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://kk.unigran.ua/docs/>.
2. Кравченко К.В. Особливості інвестиційної діяльності підприємств добувної промисловості / К.В. Кравченко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2011. – № 4. – С. 61–66.
3. Мельник К.В. Інвестиційна стратегія підприємств добувної промисловості / К.В. Мельник // Формування ринкових відносин в Україні. – 2013. – № 6. – С. 104–109.
4. ПАТ «Янцівський гранітний кар'єр» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://yantsevo.bgs.kh.ua/index.html>.
5. Поліщук І.Р. Статистичне дослідження стану маркетингової політики: обліковий вимір / І.Р. Поліщук // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. Серія : Бухгалтерський облік, контроль і аналіз. – 2016. – Вип. 1. – С. 190–203.
6. ПрАТ «Микитівський гранітний кар'єр» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ngk.pat.ua/emitents/reports/year/2019>.
7. ПрАТ «Старокостянтинівський спеціалізований кар'єр» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrgranit.org/index.php/pat>.
8. ПрАТ «Мало-Бузуківський гранітний кар'єр» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.mbgk.ck.ua>.
9. Рентабельність операційної та всієї діяльності підприємств за видами економічної діяльності з розподілом на великі, середні, малі та мікропідприємства за 2010–2019 роки / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
10. Рожченко О.В. Діагностика конкурентного потенціалу підприємств добувної промисловості / О.В. Рожченко // Ефективна економіка. – 2017. – № 7 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2017_7_29.
11. Трифонова О.В. Теоретичні засади прийняття управлінських рішень щодо забезпечення стійкого функціонування добувного підприємства / О.В. Трифонова // Економічний простір. – 2018. – № 137. – С. 159–170.
12. Шагоян С.М. Безпекова компонента стратегій розвитку ТНК добувної галузі / С.М. Шагоян // Вісник Маріупольського державного університету. Серія : Економіка. – 2019. – Вип. 18. – С. 61–70.
13. Financial Statement Fraud Detection of Ukrainian Corporations on the Basis of Beneish Model / S.Lehenchuk, T.Mostenska, H.Tarasiuk et. al. ; in B.Alareeni, A.Hamdan, I.Elgedawy (ed.) // The Importance of New Technologies and Entrepreneurship in Business Development: In The Context of Economic Diversity in Developing Countries : Conference proceedings ICBT 2020 ; Part of the «Lecture Notes in Networks and Systems» book series. – Cham : Springer, 2021. – Vol. 194. – P. 1341–1356 [Electronic resource]. – Access mode : https://doi.org/10.1007/978-3-030-69221-6_100.

References:

1. AT «Korostens'kyj kar'jer», [Online], available at: <http://kk.unigran.ua/docs/>
2. Kravchenko, K.V. (2011), «Osoblyvosti investytsijnoi' dijtal'nosti pidpryjemstv dobuвної' promyslovosti», *Formuvannja rynkovyh vidnosyn v Ukraini*, No. 4, pp. 61–66.
3. Mel'nyk, K.V. (2013), «Investytsijna strategija pidpryjemstv dobuвної' promyslovosti», *Formuvannja rynkovyh vidnosyn v Ukraini*, No. 6, pp. 104–109.
4. PAT «Jancivs'kyj granitnyj kar'jer», [Online], available at: <http://yantsevo.bgs.kh.ua/index.html>
5. Polishchuk, I.R. (2016), «Statystyčne doslidzhennja stanu marketyngovoi' polityky: oblikovyj vymir», *Problemy teorii' ta metodologii' buhgalters'kogo obliku, kontrolju i analizu*, Serija *Buhgalters'kyj oblik, kontrol' i analiz*, Issue 1, pp. 190–203.
6. PrAT «Mykytivs'kyj granitnyj kar'jer», [Online], available at: <http://ngk.pat.ua/emitents/reports/year/2019>
7. PrAT «Starokostjantynivs'kyj specializovanyj kar'jer», [Online], available at: <http://ukrgranit.org/index.php/pat>
8. PrAT «Malo-Buzukivs'kyj granitnyj kar'jer», [Online], available at: <http://www.mbgk.ck.ua>
9. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy, «Rentabel'nist' operacijnoi' ta vsijej' dijtal'nosti pidpryjemstv za vydamy ekonomichnoi' dijtal'nosti z rozpodilom na velyki, seredni, mali ta mikropidpryjemstva za 2010–2019 roky», [Online], available at: <http://www.ukrstat.gov.ua>
10. Rozhenko, O.V. (2017), «Diagnostyka konkurentnogo potencialu pidpryjemstv dobuвної' promyslovosti», *Efektivna ekonomika*, No. 7, [Online], available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2017_7_29
11. Tryfonova, O.V. (2018), «Teoretychni zasady pryjnjattja upravlins'kyh rishen' shhodo zabezpechennja stijkogo funkcionuvannja dobuvnogo pidpryjemstva», *Ekonomichnyj prostir*, No. 137, pp. 159–170.
12. Shagojan, S.M. (2019), «Bezpekova komponenta strategij rozvytku TNK dobuвної' galuzi», *Visnyk Mariupol's'kogo derzhavnogo universytetu*, Serija *Ekonomika*, Issue 18, pp. 61–70.
13. Lehenchuk, S., Mostenska, T. and Tarasiuk, H. et. al. (2021), «Financial Statement Fraud Detection of Ukrainian Corporations on the Basis of Beneish Model», *The Importance of New Technologies and Entrepreneurship in Business Development: In The Context of Economic Diversity in Developing Countries*, Conference proceedings ICBT 2020, Part of the «Lecture Notes in Networks and Systems» book series, in Alareeni, B., Hamdan, A. and Elgedawy, I. (ed.), Springer, Cham, Vol. 194, pp. 1341–1356, [Online], available at: https://doi.org/10.1007/978-3-030-69221-6_100

Поліщук Ірина Романівна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри інформаційних систем в управлінні та обліку Державного університету «Житомирська політехніка».

Наукові інтереси:

- методологія стратегічного аналізу;
- обліково-аналітичне забезпечення складання інтегрованої звітності;
- облікове забезпечення розвідки та оцінки запасів корисних копалин.

Жидкова Вікторія Вікторівна – аспірант кафедри інформаційних систем в управлінні та обліку Державного університету «Житомирська політехніка».

Наукові інтереси:

- методика стратегічного аналізу суб'єктів господарювання добувної промисловості і розроблення кар'єрів;
- облікове забезпечення розвідки та оцінки запасів корисних копалин.

Стаття надійшла до редакції 16.02.2021.