



МІНІСТЕРСТВО ФІНАНСІВ УКРАЇНИ  
УНІВЕРСИТЕТ ДЕРЖАВНОЇ ФІСКАЛЬНОЇ СЛУЖБИ УКРАЇНИ  
ВІЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ТБІЛІСІ

АКАДЕМІЯ ЕКОНОМІЧНИХ ДОСЛІДЖЕНЬ МОЛДОВИ  
РЯШІВСЬКА ПОЛІТЕХНІКА ІМ.ІГНАТІЯ ЛУКАСЕВИЧА  
БІЛОРУСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

ВИЩА ШКОЛА БІЗНЕСУ І ПІДПРИЄМНИЦТВА ПРИ МІНІСТЕРСТВІ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ І  
СКОРОЧЕННЯ БІДНОСТІ РЕСПУБЛІКИ УЗБЕКИСТАН  
ПРИВІЛЕЙОВАНИЙ ІНСТИТУТ УПРАВЛІНСЬКИХ БУХГАЛТЕРІВ (СІМА)  
ФЕДЕРАЦІЯ ПРОФЕСІЙНИХ БУХГАЛТЕРІВ ТА АУДИТОРІВ УКРАЇНИ

## **ЗБІРНИК ТЕЗ**

**ЗА МАТЕРІАЛАМИ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-  
ПРАКТИЧНОЇ ІНТЕРНЕТ-КОНФЕРЕНЦІЇ  
«СИНЕРГЕТИЧНІ ДРАЙВЕРИ РОЗВИТКУ ОБЛІКУ,  
ПОДАТКОВОГО АУДИТУ ТА БІЗНЕС-АНАЛІТИКИ»**

## **COLLECTION OF ABSTRACTS**

**BY MATERIALS INTERNATIONAL SCIENTIFIC AND  
PRACTICAL INTERNET-CONFERENCE**

**«SYNERGETIC DRIVERS OF DEVELOPMENT OF  
ACCOUNTING, TAX AUDIT AND BUSINESS ANALYTICS»**

*(до 25-річчя Навчально-наукового інституту обліку, аналізу та аудиту  
та 100-річчя Університету державної фіскальної служби України)*

**14-15 квітня  
ІРПІНЬ - 2021**

УДК 657.1:519.21]:657.6:336.22(06)

ББК 65.052.2я431

С 38

***Рекомендовано до розповсюдження в мережі Інтернет***

*Вченою радою Навчально-наукового інституту обліку, аналізу та аудиту  
Університету державної фіскальної служби України (протокол № 12 від 14 квітня 2021 р.)*

С 38 Синергетичні драйвери розвитку обліку, податкового аудиту та бізнес-аналітики : збірник тез за матеріалами Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції. Ірпінь: Університет ДФС України, 2021. 689 с.

До збірника увійшли тези доповідей учасників Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції «Синергетичні драйвери розвитку обліку, податкового аудиту та бізнес-аналітики».

Публікації відображають результати наукових пошуків авторів, присвячені висвітленню актуальних питань, пов'язаних з бухгалтерським обліком, оподаткуванням та бізнес-аналітикою; реформами в управлінні публічними фінансами; обліково-інформаційними системами; моделюванням та управлінням соціально економічними процесами.

Видання розраховане на науковців, викладачів, працівників органів державного управління, студентів вищих навчальних закладів, аспірантів, докторантів, працівників державного сектору економіки та суб'єктів підприємницької діяльності.

**Матеріали конференції друкуються в авторській редакції. За науковий зміст і якість поданих матеріалів відповідальність несуть учасники конференції.**

**Редакційна колегія не завжди поділяє позицію авторів.**

**УДК 657.1:519.21]:657.6:336.22(06)**

**ББК 65.052.2я431**

© Університет ДФС України, 2021

**Редакційна колегія:**

**Монаснко Антон Олексійович**, професор, д.ю.н., Заслужений юрист України, в.о. ректора Університету державної фіскальної служби України.

**Шевчук Олег Анатолійович**, професор, д.е.н., перший проректор з навчально-методичної та виховної роботи Університету державної фіскальної служби України;

**Драган Олена Василівна**, доцент, д.ю.н., Заслужений юрист України, проректор з наукової роботи Університету державної фіскальної служби України.

**Краєвський Володимир Миколайович**, професор, д.е.н., директор ННІ обліку, аналізу та аудиту Університету державної фіскальної служби України.

**Aladashvili, Nino**, PhD in Economics, Associated Professor for Accounting and Taxation at Tbilisi Free University, Magistrates of Business Administration;

**Grigori Lilia**, PhD in Economics, Associate professor, Dean of Accounting Department of Academy of Economic Studies of Moldova;

**Herasymchuk Nataliia**, ScD in Economics, Associate professor of Department of Economics, Management Faculty of Rzeszow University of Technology;

**Аликориєв Олимхон**, доцент, к.э.н., начальник Отдел подготовки научно-педагогических кадров Высшей школы бизнеса и предпринимательства при Министерстве экономического развития и сокращения бедности Республики Узбекистан;

**Панков Д.А.**, профессор, д.э.н., заведующий кафедрой бухгалтерского учета, анализа и аудита в отраслях народного хозяйства Белорусского государственного экономического университета;

**Легка В.Г.**, виконавчий директор Федерації професійних бухгалтерів і аудиторів України;

**Вовчук Н.І.**, офіційний представник СІМА в Україні;

**Рогозний С.А.**, директор ТОВ МІК «СТАРТ», керівник комітету з фінансів, Федерації професійних бухгалтерів і аудиторів України;

**Поліщук С.В.**, к.е.н., сертифікований аудитор, сертифікований бухгалтер, член Ради Федерації професійних бухгалтерів і аудиторів України, керівник Комітету з питань професійної етики;

**Бодров В.Г.**, професор, д.е.н., завідувач кафедри економічної теорії УДФСУ;

**Лісовий А.В.**, професор, д.е.н., завідувач кафедри аудиту та економічного аналізу УДФСУ;

**Мартиненко В.В.**, доцент, д.е.н., учений секретар УДФСУ;

**Мацелюх Н.П.**, професор кафедри економічної теорії УДФСУ професор, д.е.н.;

**Мискін Ю.І.**, доцент, д.е.н., професор кафедри управлінського обліку, бізнес-аналітики та статистики Університету ДФС України;

**Колісник О.П.**, доцент, к.е.н., завідувач кафедри бухгалтерського обліку УДФСУ;

**Паянок Т.М.**, доцент, к.е.н., завідувач кафедри управлінського обліку, бізнес-аналітики та статистики Університету ДФС України;

**Савченко А.М.**, доцент, к.е.н., заступник директора ННІ з навчально-методичної роботи Університету ДФС України;

**Скорик М.О.**, к.е.н., доцент, заступник директора ННІ обліку, аналізу та аудиту з наукової роботи та міжнародної діяльності Університету ДФС України

**Мазіна О.І.**, доцент, к.е.н., доцент кафедри бухгалтерського обліку УДФСУ.

<b>БАРАБАШ Леся Віталіївна</b>	
Роль податкової системи в економічному зростанні	431
<b>БЕЗДІТКО Юрій, ПОСАДНЕВА Оксана</b>	
Сучасний стан та перспективи розвитку використання електронних платіжних пристроїв банківською системою України	434
<b>БЕРЖАНІР Анатолій</b>	
Механізм управління розвитком соціальної відповідальності підприємства	437
<b>БЕРЖАНІР Інна</b>	
Управління фінансовими ризиками підприємства	441
<b>БОГДАН Святослав</b>	
Біхевіористичні методи бізнес-аналізу в оцінюванні кадрової складової економічної безпеки бізнесу	444
<b>БОРИСОВА Анна, ОНИЩЕНКО Артур</b>	
Реалізація цілей сталого розвитку в Україні	448
<b>БОРОВІК Любов</b>	
Напрями стимулювання інноваційної діяльності аграрних формувань	452
<b>БОХОНОК Анна</b>	
Податкові пільги та їх роль у забезпеченні сталого економічного розвитку	456
<b>БУРКОВСЬКА Анна, БУРКОВСЬКА Алла</b>	
Моделювання продовольчої безпеки в контексті принципів сталого розвитку сільського господарства	460
<b>ВОЙТЕНКО Віталій</b>	
Аналіз бізнес-процесів сільськогосподарських підприємств у цілях їх цифрової трансформації	464
<b>ВОРОНЦОВА Анна, ГОРОДЕЦЬКА Марина</b>	
аналіз стану відповідального інвестування в умовах COVID-19	467
<b>ГАВРИЛЮК Вікторія</b>	
Евристичні методи вирішення проблеми через пошук першопричини	470
<b>ГМИРЯ Вікторія</b>	
Особливості оцінки ризиків при отриманні лізингу та кредиту підприємствами аграрного виробництва регіону	473
<b>ГОРЯЩЕНКО Юлія</b>	
Аналітичне забезпечення моделювання фінансового стану підприємств спеціалізації ser service	476
<b>ДЕМ'ЯНЧУК Марина, МАСЛІЙ Наталя, КЮРКЧІ Володимир</b>	
Формування державного бюджету України з урахуванням досвіду соціально-економічного розвитку провідних країн	478
<b>ІГНАТЕНКО Олесь, ПАРАНИЦЯ Надія</b>	
Інформаційно-аналітичне забезпечення фінансової складової системи економічної безпеки	482
<b>КАЗЕМІРЧИК Марія</b>	
Офшорні зони та їх вплив на економіку Україну	486

**Воронцова Анна**

к.е.н., старший викладач кафедри міжнародних економічних відносин,

**Городецька Марина**

студентка кафедри бухгалтерського обліку та оподаткування,

*Сумський державний університет*

## **АНАЛІЗ СТАНУ ВІДПОВІДАЛЬНОГО ІНВЕСТУВАННЯ В УМОВАХ COVID-19**

Пандемія COVID-19 спричинила суттєві зміни в усіх секторах міжнародного економічного, соціального та політичного простору. Її кризові наслідки оцінюють як безпрецедентні, а на їх подолання та відновлення національних економік потребується багато часу. За оцінкою Конференції ООН по торгівлі та розвитку, дана криза спричинила скорочення глобального притоку прямих іноземних інвестицій в середньому на 40%, при цьому даний рівень вважається рекордно низьким за останні два десятиліття [4]. Серед сфери інвестицій достатньо особливе місце займає відповідальне інвестування, що в загальному вигляді передбачає «врахування ESG-факторів в інвестиційних рішеннях та активності акціонерів» [9].

За оцінками різних рейтингових агентств (Bloomberg, MSCI, Morningstar тощо) показники інвестицій (через окремі фонди та індекси), пов'язані з ESG-питаннями, мають в цілому позитивні тенденції незначного зростання в умовах нинішньої кризи, спричиненої поширення корона вірусної хвороби [1]. Дана тенденція становить особливий інтерес серед дослідників, що на основі детального аналізу сформуvalи основні причини успішності відповідального інвестування порівняно зі звичайним [2]:

– принципи сталого розвитку, закладені в основу відповідального інвестування, дозволяють диференціювати бізнес та його продукти поміж інших шляхом покращення соціально іміджу, формування лояльності клієнтів та відповідно забезпечення прибутковості;

– бізнес, що пов'язаний з відповідальним інвестуванням, зазвичай характеризується менеджментом високої якості, що має етичні та моральні цінності, що втілюються в процесах управління, відносин з клієнтами та конкурентами, суспільством тощо;

– відповідальний бізнес приваблює лояльних інвесторів, що розділяють його принципи та залишаються в кризових умовах.

Відповідно до звіту про світові інвестиції ЮНКТАД наслідки пандемії COVID-19 загострили попередньо існуючі проблеми в системі міжнародного виробництва, що викликані «досягненнями нової промислової революції, умовами національного економічного націоналізму та імперативу стійкості» [4]. Тут звернемо увагу на інвестування цілей сталого розвитку, що стало одним із основних векторів трансформації ринку міжнародного інвестування в останнє десятиліття через поширення ідей однойменної концепції.

Стале інвестування вважається окремою стадією становлення відповідального інвестування та передбачає прийняття рішення на основі аналізу «сталих» активів та їх спрямування на досягнення цілей сталого розвитку в перспективі. За оцінкою ЮНКТАД у 2020 році загальні інвестиції в сталий розвиток складають приблизно 1,2-1,3 трлн доларів, що здійснюється в основному за рахунок фондів сталого інвестування через соціальні облігації [4]. Такі тенденції щодо проникнення ідей сталості в інвестиційну політику сприяли формуванню більшістю фондових бірж рекомендацій для корпоративних клієнтів щодо узгодження комерційних, екологічних, соціальних інтересів шляхом аналізу звітності по питанням сталого розвитку.

Зміни відбулися і у сфері охорони здоров'я, де спостерігається посилення державного регулювання процесів залучення інвестиційних ресурсів. За звітом ЮНКТАД [4] можна виділити наступні ключові тенденції: державне стимулювання розробки ліків та вакцин; націоналізація окремих компаній медичного спрямування; заходи щодо протекціонізму вітчизняних компаній у сфері охорони здоров'я та фармацевтики; вимоги до підприємств щодо зміни орієнтації виробництва чи надання послуг на подолання пандемії в країні тощо.

Підсумовуючи наведене вище відмітимо, що в нинішніх умовах кризових явищ внаслідок пандемії стан відповідального інвестування на фондовому ринку має позитивні тенденції. Це спричинено перш за все його специфікою, що формує лояльність клієнтів та інвесторів, дотриманням моральних та етичних принципів, сприянням досягненню сталого розвитку тощо.

*Робота виконана у рамках держбюджетної науково-дослідної розробки «Фрактальна модель трансформації фондового ринку України: соціально-відповідальне інвестування для досягнення Цілей сталого розвитку» (номер державної реєстрації: 0121U100473).*

#### **Список використаних джерел (ДСТУ 2015)**

1. McDaniels J. Implications of the covid-19 pandemic for global sustainable finance: working paper. UNEP Inquiry FC4S, 2020. 20 p. URL: [https://www.fc4s.org/viewpdf.php?pdf\\_file=wp-content/uploads/2020/11/FC4S20\\_Implications\\_of\\_the\\_COVID-19\\_Pandemic\\_for\\_Global\\_Sustainable\\_Finance.pdf](https://www.fc4s.org/viewpdf.php?pdf_file=wp-content/uploads/2020/11/FC4S20_Implications_of_the_COVID-19_Pandemic_for_Global_Sustainable_Finance.pdf).
2. Omura A., Roca E., Nakai M. Does responsible investing pay during economic downturns: Evidence from the COVID-19 pandemic. Finance Research Letters. 2020. 101914. 1544-6123. <https://doi.org/10.1016/j.frl.2020.101914>.
3. What is responsible investment? AN INTRODUCTION TO RESPONSIBLE INVESTMENT PRI Association. URL: <https://www.unpri.org/an-introduction-to-responsible-investment/what-is-responsible-investment/4780.article#Misconceptions>. (дата звернення: 19.02.2021).
4. World Investment Report 2020: International production beyond the pandemic. Geneva: United Nations Conference on Trade and Development. 268 p.

**Гаврилюк Вікторія**

здобувач вищої освіти першого (бакалаврського) рівня

Науковий керівник:

**Титенко Л.В.**, доцент, к.е.н., доцент кафедри  
управлінського обліку, бізнес-аналітики та статистики  
*Університет державної фіскальної служби України*

## **ЕВРИСТИЧНІ МЕТОДИ ВИРІШЕННЯ ПРОБЛЕМИ ЧЕРЕЗ ПОШУК ПЕРШОПРИЧИНИ**

Метод П'яти «Чому?» чи не найпростіший серед різноманіття ідей створених Toyota. Але при цьому неймовірно сильний і до того ще й досить відомий.

П'ять «Чому?» - це інтерактивна техніка запитань, що використовується для виявлення причинно-наслідкових зв'язків, що лежать в основі певної проблеми. Найголовніша мета цієї техніки – визначити ключову причину дефекту чи проблеми, повторюючи питання «Чому?». Кожне питання формує основу для наступного питання. Число «5» у назві вибране тому, що у більшості випадків п'яти ітерацій достатньо для вирішення проблеми [1, с. 38].

П'ять «Чому?» (Five whys). Основа наукового підходу компанії Toyota полягає в тому, щоб при виявленні проблеми п'ять разів поставити питання «Чому?» (Why), що позначається як 5W. Якщо п'ять разів отримати відповіді на питання «Чому?», то причина проблеми та метод її рішення стануть очевидними. Рішення ( або «Як?» - how-to) позначається як 1H. Таким чином, п'ять «Чому?» дорівнює одному «Як?» ( $5W = 1H$ ).

Першопричина (real cause). Під «причиною» проблеми ховається її першопричина (глибинна причина). У кожному випадку ми повинні дійти до справжньої причини, п'ять разів задаючи питання «Чому?». В іншому випадку не можна прийняти певні заходи і по-справжньому вирішити проблему.

В даний час техніка визначення першопричини будь-якої проблеми п'ятикратним питанням «Чому?» використовується в концепціях виробництва, 6 сигма та інших. Більш того сфера застосування цього ефективного інструменту давно розширилася за межі виробництва – у властивій дітям манері



в процесі аналізу проблем «докопуватися» до їх справжніх причин в різних галузях людської діяльності. І це не дивно. По-перше, метод легкий та універсальний, безліч разів описаний в літературі та інтернет джерелах; по-друге, як і будь-яка інша ідея з ряду «здорового глузду» - спадає на думку незалежно від знань бізнес-аналізу. І він значно економить час – для аналізу досить і 10 хвилин.

Таким чином, П'ять «Чому?» - це ефективний інструмент як індивідуального, так і колективного вивчення причинно-наслідкових зв'язків, що лежать в основі тієї чи іншої проблеми, визначення чинників та виявлення глибинних причин. Метод використовується, коли справжня причина проблеми не ясна і для її вирішення недостатньо ресурсів для детального дослідження та статистичного аналізу.

При цьому важливо не знайти винного, як прийнято традиційно, коли у кожної проблеми є особа, а виявити саме системну причину. Рішення навіть всіх проміжних проблем, без уваги до першопричини, рано чи пізно призведе до повторних збоїв. А покарання «винних» не тільки назавжди закрий можливість їх участі в пошуку справжніх чинників, а й спровокує їх прагнення приховувати будь-які невідповідності [2, с. 128].

Чи доводилося Вам, зіткнувшись з певною проблемою, зупинитися і п'ять разів поспіль задати собі питання: «Чому це сталося?». Напевно, ні. Спробуємо зараз з'ясувати. Наприклад, ситуація наступна - авіакомпанії забороняють використовувати MacBook Pro на борту (проблема).

Ситуація навколо вибухонебезпечних MacBook Pro, випущених в період з вересня 2017 по лютий 2019 років, продовжує загострюватися. Незважаючи на те що за останні два місяці не було жодного повідомлення про мимовільне займання ноутбуків, авіакомпанії все більше і більше ускладнюють правила їх перевезення.

1. **Чому?** – Модель ноутбуків MacBook Pro має приховані ризики.  
(перше чому)

2. **Чому?** – MacBook Pro може миттєво спалахнути, що в свою чергу є загрозою для життя оточуючих. (друге чому)

3. **Чому?** – В даній моделі ноутбука було виявлено одну з неполадок. (третє чому)

4. **Чому?** – MacBook Pro може миттєво спалахнути, внаслідок перегріву батареї. (четверте чому)

5. **Чому?** – Деякі з ноутбуків цієї серії можуть мати незакріплені гвинти, які можуть пошкодити батарею. (п'яте чому, основна причина)

П'ятикратне повторення питання «Чому?» допоможе розібратися Вам з першопричиною проблемою та вирішити її. Якщо Ви не пройдете весь цикл питань, то, можливо, вирішите, що досить просто замінити батарею. Тоді буквально через кілька місяців та ж проблема виникне знову.

#### **Список використаних джерел:**

1. Савчук Т.О. Концептуалізація моделювання процесу аналізу проблемних ситуацій / Т.О. Савчук, О.В. Смирнова // Вісник Вінницького політехнічного інституту. – 2017. – № 1. – С. 96-101.

2. Романчиков В.І. Основи наукових досліджень. Навчальний посібник / В.І. Романчиков. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 254 с.

**Гмиря Вікторія**

к.е.н., доцент кафедри економіки,  
підприємництва та маркетингу

*Черкаський державний бізнес-коледж*

## **ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНКИ РИЗИКІВ ПРИ ОТРИМАННІ ЛІЗИНГУ ТА КРЕДИТУ ПІДПРИЄМСТВАМИ АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА РЕГІОНУ**

Активізація та розширення діяльності аграрного виробництва регіону є однією з наріжних умов успішного та сталого врівноваженого економічного зростання. Водночас, нині в посткризовому економічному просторі України спостерігаються перешкоди, що блокують динамічний розвиток фінансово-кредитного механізму забезпечення аграрного виробництва регіону.

Розвиток економіки регіону тісно пов'язаний з технічним забезпеченням галузей, які приваляють в даному регіоні. Недостатня інвестиційна активність, пов'язана з відсутністю джерела фінансування продовжує залишатися однією із основних перешкод на шляху підвищення технічного потенціалу галузей економіки та стабілізації економіки України.

Основною проблемою розвитку аграрного виробництва регіону є значний знос сільськогосподарських машин та обладнання. Прослідковується тенденція до зниження потенціалу, росту витрат на підтримку обладнання в робочому стані, зниження ефективності виробництва, збільшення собівартості на одиницю готової продукції аграрного виробництва, що в майбутньому призводить до зниження конкурентоспроможності галузі.

Лізинг, що є однією з форм кредитування економіки, відіграє досить важливу роль у економіці розвинених країн і значна частка капітальних інвестицій здійснюється саме через лізингове фінансування. Згідно Закону України «Про фінансовий лізинг» під фінансовим лізингом розуміють вид цивільно-правових відносин, що виникають із договору фінансового лізингу.

Дефіцит фінансових ресурсів в сільському господарстві є наслідком істотного послаблення його матеріально-технічної бази, руйнування

економічних основ її оновлення і розвитку. Нестача фінансових ресурсів на рівні сільськогосподарських підприємств означає, що парк сільськогосподарських машин зменшується, скорочується закупівля запасних частин, внаслідок чого не проводяться в необхідних обсягах капітальні і відновлювальні ремонти.

Сектор банківських послуг відіграє важливу роль в розвитку економіки держави, забезпечуючи виробничу, соціальну та інші підсистеми необхідними фінансовими ресурсами.

Активізація кредитування сільськогосподарських товаровиробників і переробників сільськогосподарської продукції, підсиленням ролі кредиту в формуванні власних оборотних коштів є одним із головних напрямів в стимулюванні прискореного розвитку аграрного сектору та його спеціалізації на виробництві якісної продукції. Своєчасність залучення кредиту у виробничий процес дозволяє не зупинити виробничий процес та забезпечити придбання основних та оборотних фондів, тому кредит є важливим інструментом та важливим джерелом формування капіталу сільськогосподарських підприємств.

Роль агрокредитування підсилюється, оскільки більшість представників аграрного виробництва мають збитки та не можуть отримати кредити для фінансування інвестиційної та інноваційної діяльності.

На сьогодні, існуючий механізм кредитування орієнтований на галузі економіки, які приносять дохід та характеризуються високим обертанням капіталу. Недоступність отримання кредитів сільськогосподарськими підприємствами зумовлена високими відсотковими ставками, ризиком кредитування сезонного виробництва, вимогами банку до забезпечення повернення отриманих кредитів та фінансового стану кредитоотримувача. Це є основною перепорою для отримання і використання активних залучених ресурсів у неперервний виробничий процес.

Кредитний механізм фінансового забезпечення аграрного виробництва – це сукупність фінансових важелів, інструментів та методів формування

кредитних відносин умов, які ґрунтуються на законодавчій базі, з метою задоволення потреб аграрних виробників в позичених коштах.

Особливістю агрокредитування є співвідношення виробничих можливостей та фінансове забезпечення аграрного виробництва.

Серед переваг лізингу визначають гарантію контролю за цільовим використанням фінансових ресурсів, зниженням розміру забезпечення на вартість майна, яке придбається в лізинг, здійснення оплати лізингових платежів поквартально, можливість використання механізму прискореної амортизації, податкову оптимізацію. Враховуючи вище перераховані переваги кредит та лізинг є спів ставними, проте, податкова оптимізація можлива шляхом зниження витрат по сплаті податку на прибуток та використання для цього механізму прискореної амортизації.

Отже, придбання техніки за рахунок кредиту дозволяє вирахувати всю суму податку на додану вартість зразу, при поставці техніки на облік, тоді як при лізингу сума даного податку приймається до вирахування рівними платежами протягом всього терміну дії договору.

В наш час, в деяких випадках отримати лізингове фінансування аграрному виробникові легше, ніж кредит, так як лізингові компанії більш гнучко оцінювати фінансовий стан позичальника. Особливо, якщо мова йде про великі угоди, коли постачаються цільові виробничі лінії. Проте, перегляд механізму кредитування може привести до зниження даних переваг, що у відсутності конкурентної еволюції ринку лізингу приведе до стагнації та скороченню обсягів.

### **Список використаних джерел:**

1. Закон України «Про фінансовий лізинг» URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/723/97-%D0%B2%D1%80> (дата звернення 15.03.2020)
2. А. Краковська, І. Вишневський, Н. Педос Лізингова галузь в Україні: тенденції та рекомендації для зростання, Проект USAID «Трансформація фінансового сектору», 2018, 36 с.
3. Бутар Г.М. Розвиток ринку фінансового лізингу в Україні. Наукові праці МАУП. 2013. Вип. 1(36). С. 207–210.

**Горященко Юлія**

доцент, к.е.н., доцент кафедри маркетингу  
Університет митної справи та фінансів

## **АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МОДЕЛЮВАННЯ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВ СПЕЦІАЛІЗАЦІЇ CEP SERVICE**

Серед підприємств спеціалізації CEP Service в Україні особливе місце посідає ТОВ «Нова Пошта» – відома компанія, яка була створена у 2001 р. як стартап, наразі є лідером послуг експрес-доставки документів, вантажів, посилок для юридичних та фізичних осіб. У 2016 р. американське видання Inc.com включило компанію «Нова Пошта» (НП) до рейтингу Топ-5000 європейських компаній, що демонструють найшвидший темп росту [1].

Основними конкурентами НП є Укрпошта, «Міст Експрес», ПП «Нічний експрес», Ін-Тайм, «Автолюкс», Гюнсел, Євро Експрес, САТ, Делівері.

За даними інформаційного ресурсу [2] станом на 01.01.2020 р. середня кількість працівників НП становила 27334 осіб. Вартість капіталу НП склала 5168079 тис.грн. Абсолютний приріст капіталу за 2019-2020 рр. склав 2070390 тис. грн. Основним джерелом формування капіталу підприємства є поточні зобов'язання і забезпечення (55%), частка яких зростає зі зростанням частки власного капіталу (у 2019 році – усього 9,5%, а вже у 2020 р. – 24,6%). Вартість нерозподіленого прибутку зросла за період з 460703 до 1243657 тис.грн. У поточних зобов'язаннях можна констатувати зростання поточної кредиторської заборгованості за довгостроковими зобов'язаннями майже у 6 р. Підприємство використовує у своїй діяльності довгострокові кредити банків та інші довгострокові зобов'язання. У цілому, воно має вагомий резерв для забезпечення покриття передбачуваних у майбутньому витрат і платежів (на пенсійне забезпечення, оплату відпусток працівникам тощо). Частка оборотних активів зросла у загальній структурі активів (абсолютне зростання склало за аналізований період 375474 тис.грн).

За даними балансу [2], знос основних фондів підприємства складає 32% і, навпаки, придатність – 68%. Проведені розрахунки свідчать, що у підприємства недостатньо власних коштів на фінансування обороту (на це вказує різниця обсягу власного капіталу та необоротних активів на початок 2020 р.). Запаси зменшились в 1,2 р., грошові кошти – зросли в 1,4 р., до того ж це зростання супроводжується еквівалентним зростанням оборотності оборотного капіталу. Одноденна виручка НП зросла з 29210 до 37370 тис.грн. Зі зростанням обсягів валового прибутку у 2019 р. на 50% (чистого прибутку на 73%) відбулося збільшення операційних витрат на 23%. Найбільше зросли амортизаційні витрати (на 414%). Номінальні витрати на оплату праці зросли на 19%.

Система показників раннього попередження реагування та прогнозування банкрутства, зокрема модель Е. Альтмана та Спрінгейта, показали дуже низьку імовірність банкрутства НП.

В цілому, можна констатувати задовільний рівень використання наявного виробничого, інтелектуального та фінансового потенціалу ТОВ «Нова Пошта», зростання рентабельності активів за прибутком від звичайної діяльності, рентабельності капіталу за чистим прибутком і зниження рентабельності власного капіталу (може бути наслідком неефективності використання власного капіталу) та валової рентабельності продажів.

#### **Список використаних джерел:**

1. Nova Poshta OOO. Inc.com. URL: <https://www.inc.com/profile/nova-poshta-ooo>.
2. Товариство з обмеженою відповідальністю «Нова Пошта». Річна фінансова звітність емітента. Загальнодоступна інформаційна база даних Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку про ринок цінних паперів URL: [https://stockmarket.gov.ua/cabinet/xml/show/fin\\_general/34659](https://stockmarket.gov.ua/cabinet/xml/show/fin_general/34659)

**Дем'янчук Марина** <sup>1,2</sup>

доцент, д.е.н., доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування, старший науковий співробітник

**Маслій Наталя** <sup>1,2</sup>

доцент, д.е.н., професор кафедри фінансів, банківської справи та страхування, старший науковий співробітник

**Кюркчі Володимир** <sup>1</sup>

здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти, спеціальність Фінанси, банківська справа та страхування

<sup>1</sup> *Одеський національний університет імені І.І. Мечникова*

<sup>2</sup> *Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень Національної академії наук України*

## **ФОРМУВАННЯ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ З УРАХУВАННЯМ ДОСВІДУ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ПРОВІДНИХ КРАЇН**

Одним з головних елементів фінансової діяльності будь-якої країни виступає бюджетна система. З цього випливає той факт, що головним елементом впровадження бюджетної політики виступає державний бюджет, що є основним важелем та інструментом держави у досягненні економічних та соціальних показників розвитку. В сучасних економічних реаліях проблемою виступає формування та достатність обсягів доходів бюджету, а також забезпечення їх ефективного використання. Недоліки законодавства, поширеність застарілих та неефективних підходів до організації бюджетних відносин, а також поточний спад в економіці ускладнює виконання бюджету.

Дослідження проблем формування дохідної частини бюджету України є важливим з огляду на те, що саме стан бюджету характеризує рівень економічного розвитку країни, а правильність здійснення бюджетного процесу забезпечує економічну та соціальну стабільність та відповідний рівень життя населення. На сучасному етапі розвитку бюджетної політики формування дохідної частини, важливо визначити проблеми формування бюджетних доходів, вдосконалення регулювання, а також ефективне та раціональне використання державних коштів.

Динаміка наповнення дохідної частини державного бюджету визначає фінансовий стан України, її спроможність фінансувати всі необхідні програми



та проекти державного значення для прогнозування тенденцій розвитку (табл. 1). Аналіз показав, що протягом аналізованого періоду відбувалося щорічне зростання у грошовому вимірнику надходжень до бюджету, основними групами стали податкові надходження (70-80 % від загального обсягу) та неподаткові надходження (16-20 % від загального обсягу). При цьому виконання плану за групами доходів коливається в межах від 96 до 100 %.

Таблиця 1.

## Доходи державного бюджету України за групами доходів

млн. грн

Статті доходів	Роки				
	2015	2016	2017	2018	2019
Податкові надходження	409 417,5	503 879,4	627 153,7	753 815,6	799 776,0
Неподаткові надходження	120 006,5	103 635,2	128 402,3	164 676,5	186 684,2
Доходи від операцій з капіталом	171,4	191,5	286,9	657,5	183,0
Цільові фонди	155,0	287,7	29 847,1	187,5	1 770,8
Офіційні трансферти	3 144,0	4 171,6	5 967,7	7 306,3	8 725,0
Усього	534 694,8	616 274,8	793 265,0	928 108,3	998 278,9

Джерело: сформовано авторами на основі даних [1].

Кожна країна визначає пріоритетні заходи і завдання, виконання яких необхідне для підтримання високого рівня розвитку держави та її громадян. Головною стадією бюджетного процесу є виконання бюджетних видатків, від яких залежать якісні показники країни та показники ефективності державного функціонування (табл. 2).

Таблиця 2.

## Виконання державного бюджету України за видатковою частиною

млрд. грн

Показники	Роки				
	2015	2016	2017	2018	2019
Загальнодержавні функції	103,12	118,05	142,49	162,96	168,19
Оборона	52,01	59,35	74,35	97,02	106,63
Громадський порядок, безпека, судова влада	54,64	71,67	87,85	116,88	142,39
Економічна діяльність	37,14	31,42	47,00	63,60	72,36
Охорона навколишнього середовища	4,05	4,77	4,74	5,24	6,32
Житлово – комунальне господарство	0,02	0,01	0,02	0,30	0,11
Охорона здоров'я	11,45	12,46	16,73	22,62	38,57
Духовний та фізичний розвиток	6,62	4,96	7,90	10,11	9,97
Освіта	30,19	34,83	41,30	44,32	51,66
Соціальний захист та соціальне забезпечення	103,70	151,96	144,48	163,87	218,63
Усього	576,91	684,88	839,45	985,85	1075,12

Джерело: сформовано авторами на основі даних [1].

Розмір видаткової частини бюджету збільшується в обсязі кожного року.

Це, з одного боку, є позитивною тенденцією, проте слід вказати на зниження купівельної спроможності національної валюти, до якого призводять інфляційні тенденції. Спостерігається тенденція до щорічного перевищення планових видатків над фактичними, це говорить про недовиконання видаткової частини бюджету. Причиною недовиконання видаткової частини є недовиконання доходної частини бюджету. Кожного року обсяг видатків перевищує обсяг доходів бюджету, тобто спостерігається бюджетний дефіцит.

В кожній державі є певні параметри фінансування найважливіших державних функцій. Відповідно до всесвітньої організації охорони здоров'я видатки на охорону здоров'я повинні становити від 5% (мінімальний рівень) до 10% (для розвинутих країн) ВВП, видатки на освіту – 5–7% ВВП, а на науку – від 1,5–3% ВВП. Розрахунки показали (табл. 3), що видатки на освіту знаходяться на рівні світових стандартів 5,4–6,0%. Проте спостерігається невідповідність видатків на охорону здоров'я до світових показників, так як в середньому показники складають 3,2–3,6%, за досліджуваний період, які значно нижче від мінімального рівня (мінімальний рівень 5% від ВВП), визначеного Всесвітньою організацією охорони здоров'я. Тобто має місце недофінансування видаткової частини на охорону здоров'я, що є проблемою соціально-економічного розвитку.

Таблиця 3.

Співставлення структури видатків державного бюджету України з показниками  
всесвітніх стандартів

Показники	Показники всесвітніх стандартів	Роки				
		2015	2016	2017	2018	2019
1. Видатки на охорону здоров'я відносно ВВП, %	5-10% від ВВП	3,6	3,2	3,4	3,3	3,2
2. Видатки на освіту відносно ВВП, %	5-7% від ВВП	5,7	5,4	5,9	5,9	6,0

Джерело: розраховано авторами.

Тому враховуючи проведене дослідження важливим є удосконалення ефективності видаткової частини бюджету, серед яких слід виділити: надання

переваги рішенням економічного характеру, а не політичного, що сприятиме припиненню розпорошення видаткових коштів бюджету; забезпечення відповідності бюджетних послуг до витраченого обсягу видаткової частини державного бюджету; зменшення обсягів видатків за рахунок економії; заохочення економії та відповідності впровадженням санкцій або винагород; переорієнтування видатків на розвиток країни; переорієнтування видатків на модернізування виробництва, а не на споживання; вдосконалення доходної частини за допомогою посилення контролю за своєчасністю та правильністю сплати податків та інших платежів; зміна обсягів видатків державного бюджету на загальнодержавні функції, а саме їх зменшення; зміна обсягів видатків державного бюджету на соціальний захист та соціальне забезпечення, а саме їх збільшення.

**Список використаних джерел:**

1. Державна казначейська служба України. Звітність. URL: <https://www.treasury.gov.ua/ua/file-storage/vikonannya-derzhavnogo-byudzhetu> (дата звернення 22.03.2021).

**Ігнатенко Олеся**

здобувач вищої освіти другого (магістерського) рівня  
*Університет державної фіскальної служби України*

**Параниця Надія Володимирівна**

доцент, к.е.н., доцент кафедри управлінського обліку,  
бізнес-аналітики та статистики

*Університет державної фіскальної служби України*

## **ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СКЛАДОВОЇ СИСТЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ**

В сучасних умовах господарювання організація економічної безпеки на вітчизняних підприємствах потребує системного підходу. На думку провідних вчених, які займаються проблемами безпеки суб'єктів господарювання, під системою економічної безпеки слід розуміти інтеграцію теоретичних підходів і практичних дій, які забезпечують максимально повний захист від усіх видів загроз та небезпек їх діяльності [1]. Термін «економічна безпека» офіційно визначений у 1985 році, коли на 40-й сесії Генеральної Асамблеї ООН було прийнято резолюцію «Міжнародна економічна безпека». Ця резолюція визначає, що світовому співтовариству необхідно сприяти забезпеченню міжнародної економічної безпеки з метою соціально-економічного розвитку і прогресу кожної країни. Пізніше 42-га сесія Генеральної Асамблеї ООН прийняла Концепцію міжнародної економічної безпеки.

В Україні проблеми економічної безпеки на різних рівнях ієрархії управління економікою (держави, регіону, галузі, підприємства) науковці почали досліджувати теж наприкінці ХХ століття. У 1998 р. було ухвалено Концепцію економічної безпеки України, де її суть визначено як «...спроможність національної економіки забезпечити свій вільний, незалежний розвиток і утримати стабільність громадянського суспільства та його інститутів, а також достатній оборонний потенціал країни за всіляких несприятливих варіантів розвитку подій, та здатність Української держави до захисту національних економічних інтересів від зовнішніх та внутрішніх загроз» [2].

Проблемам забезпечення економічної безпеки суб'єктів господарювання

та характеристиці окремих його складових присвячено чимало праць таких вчених, як І. Білоусова, О. Захаров, С. Єрохін, О. Кириченко, А. Козаченко, О. Ляшенко, Л. Шемаєва. Водночас аналіз наукових публікацій дозволяє констатувати той факт, що в сучасних розробках теорії та методології забезпечення функціонування системи економічної безпеки підприємств існує низка невирішених питань, які потребують подальшого розгляду.

Проаналізувавши праці науковців, у тому числі і вищезгаданих авторів, можна виділити такі спільні риси в трактуваннях економічної безпеки на мікрорівні:

- економічна безпека підприємств передбачає захист від внутрішніх і зовнішніх загроз, здатність прогнозування майбутніх ризиків;
- від рівня економічної безпеки залежить ефективність використання потенціалу підприємства і ринкових можливостей;
- забезпечення стабільного функціонування і розвитку суб'єктів бізнесу формує підтримання певного рівня економічної безпеки;
- наявність конкурентних переваг;
- стан управлінської системи;
- властивість системи [3].

Інформаційна складова забезпечення передбачає збирання, оброблення та накопичення інформації про чинники зовнішнього та внутрішнього середовища з метою оцінювання рівня та стану економічної безпеки власного підприємства, його потенційних партнерів і конкурентів, а також формування стратегії та тактики протидії загрозам діяльності підприємства та його сталому розвитку.

Згідно з класифікаційними характеристиками представники цієї професії, здійснюючи обліково-аналітичну діяльність, повинні вирішувати такі завдання:

- вміло застосовувати технології із забезпечення фінансово-економічної безпеки, забезпечувати підготовку керівних документів, які стосуються організації діяльності системи фінансово-економічної безпеки підприємства,

механізмів управління та взаємодії;

- визначати зовнішні та внутрішні загрози, ризики та небезпеки фінансово- економічної безпеки підприємства;

- здійснювати інформаційно-аналітичне забезпечення щодо оцінки рівня реальних і потенційних загроз фінансово-економічної безпеки підприємства;

- брати участь у створенні та використанні нових технологій щодо зниження загроз і ризиків діяльності підприємства, забезпечення його фінансово-економічної безпеки;

- надавати всім категоріям посадових осіб підприємства інформацію, яка стосується діяльності із забезпечення фінансово-економічної безпеки;

- готувати рекомендації щодо проведення заходів із забезпечення лояльності та надійності персоналу підприємства, його морального та матеріального заохочення;

- здійснювати загальний контроль за діяльністю структурних підрозділів підприємства щодо забезпечення фінансово-економічної безпеки;

- надавати пропозиції щодо організації взаємодії керівників підрозділу економічної безпеки з органами державної влади, органами місцевого самоврядування, правоохоронними органами, державними і недержавними підприємствами, установами та організаціями про проведення заходів щодо забезпечення безпеки діяльності підприємства;

- надавати рекомендації щодо розроблення антикризових заходів та забезпечення безпеки підприємства [4].

Отже, проведені дослідження дають можливість визначити низку позитивних моментів впливу механізму обліково-аналітичного забезпечення на функціонування системи економічної безпеки вітчизняних підприємств.

По-перше, механізм обліково-аналітичного забезпечення економічної безпеки являє собою сукупність законодавчих актів, правових норм, спонукальних мотивів і стимулів, методів та засобів, за допомогою яких підприємство здійснює цілеспрямовані дії в галузі забезпечення своєї безпеки.

По-друге, застосування механізму обліково-аналітичного забезпечення в

процесі управління підприємством підвищує рівень його економічної безпеки, дозволяє оцінити можливий негативний вплив зовнішніх та внутрішніх загроз на стан економічної безпеки підприємства, проаналізувати ефективність вжитих заходів щодо забезпечення економічної безпеки та оцінити збиток від негативних впливів на його діяльність.

#### **Список використаних джерел:**

1. Кириченко О. А. Економічна безпека суб'єктів господарювання в умовах глобальної фінансової кризи : монографія / [Кириченко О. А., Денисенко М. П., Сідак В. С. та ін.]. – К. : ІМБ Університету «КРОК», 2015. – 412 с.

2. Концепція економічної безпеки України / [кер. проекту В. М. Геєць]; Інститут економічного прогнозування НАН України. – К. : Логос, 2011. – 56 с.

3. Квасова О. П. Забезпечення економічної безпеки інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання на засадах саморегулювання / О. П. Квасова // Формування ринкових відносин в Україні: зб. наук. праць. – К. : НДЕІ, 2014. – Вип. 11(162). – С. 82-87.

4. Інформаційно-аналітичне забезпечення державного управління в Україні - проблеми та перспективи URL:  
<http://diploma.org.ua/index.php?name=Kurs2&op=viewfile&id=771>

**Каземирчик Марія,**

здобувач вищої освіти,

Науковий керівник:

**Полторак Анастасія,**

доктор економічних наук, доцент, доцент

кафедри фінансів, банківської справи та страхування,

*Миколаївський національний аграрний університет*

## **ОФШОРНІ ЗОНИ ТА ЇХ ВПЛИВ НА ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ**

Офшорні зони – різновиди вільних економічних зон, тобто територій, що пропонують спеціальний режим оподаткування (здебільшого для нерезидентів). Зазвичай на цих територіях встановлюється проста процедура реєстрації підприємств, а також подання звітності. В офшорних зонах створюються лояльні податкові та фінансові режими, нежорстке державне регулювання. Одними з головних галузей в офшорних країнах є банківська сфера та галузь фінансових послуг (з високим ступенем банківської таємниці).

Розпорядження КМУ «Про перелік офшорних зон» містить перелік зон, які вважаються офшорними на території України [1]. Узагальненого списку таких зон для усіх держав не існує.

Головними пріоритетами реєстрації в офшорних зонах є:

- зменшення податкового тягаря (податок на прибуток відсутній або встановлений у межах 1-5%);
- легкість реєстрації;
- сприятливий валютний режим.

До негативних факторів відносять особливу увагу зі сторони різних державних спеціальних служб, тому фірмам, зареєстрованим в офшорних зонах, отримати кредит у надійних банках складніше.

Причинами мінімізації оподаткування за допомогою переходу капіталу до офшорних зон в Україні є: неналежний інвестиційний клімат (відсутні умови для акумулювання капіталу); недоліки законодавства, за допомогою яких відбувається відплив інвестицій; недостатній фінансовий контроль зі сторони органів банківського регулювання та нагляду; високий рівень податкового



тягаря; високий рівень корупції у державних органах.

Сьогодні можна констатувати, що складність податкової системи в Україні є високою. В цих умовах офшорні зони – це спосіб спрощення ведення бізнесу та офіційного зменшення витрат на оподаткування.

Кошти, що були вивезені, осідають в країнах з лояльним оподаткуванням, підтримуючи їх економіку. У табл. 1 зображено структуру вкладень з України у розрізі країн.

Таблиця 1.

### Акціонерний капітал з України в економіки країн

Країни	Станом на:			
	01.01.2019 р.		01.01.2020 р.	
	тис. дол. США	у % до підсумку	тис. дол. США	у % до підсумку
Усього	6 294 431,00	100,00%	6 272 742,70	100,00%
Білорусь	2 842,50	0,05%	3 631,10	0,06%
Литва	13 861,90	0,22%	14 673,50	0,23%
Республіка Молдова	6 803,00	0,11%	6 847,40	0,11%
Нідерланди	11 760,90	0,19%	11 280,40	0,18%
Німеччина	3 429,70	0,05%	3 292,20	0,05%
Польща	6 675,10	0,11%	8 113,00	0,13%
Російська Федерація	117 688,20	1,87%	117 950,60	1,88%
Сполучене Королівство Великої Британії та Північної Ірландії	44,5	0,00%	72,9	0,00%
Угорщина	16 807,20	0,27%	16 113,80	0,26%
Франція	146,6	0,00%	140,6	0,00%
Швейцарія	13 523,10	0,21%	13 382,20	0,21%
В'єтнам	1 163,30	0,02%	1 163,30	0,02%
Грузія	1 437,70	0,02%	1 889,80	0,03%
Казахстан	943,3	0,01%	920,7	0,01%
Китай	597,5	0,01%	567	0,01%
Кіпр	5 931 915,00	94,24%	5 935 586,10	94,63%
Узбекистан	351,7	0,01%	913,1	0,01%
Британські Віргінські острови	59 894,20	0,95%	33 738,20	0,54%
США	460	0,01%	1 460,00	0,02%
Інші країни	104 085,60	1,65%	101 006,80	1,61%

*Джерело: узагальнено автором на основі [3]*

Для зміцнення фінансової безпеки держави необхідно збільшити кількість надходжень до бюджету, що можливо в ситуації мінімізації обсягів виведення капіталів до офшорних зон. Для цього, на нашу думку, необхідно створити жорсткі умови контролю за співпрацею українських підприємств з офшорними

компаніями, а також підвищити рівень відповідальності за порушення встановлених правил. Також доцільно використовувати зарубіжний досвід та методики повернення капіталу в країну.

#### Список використаних джерел:

1. Про перелік офшорних зон : розпорядження Кабінету Міністрів України від 23.02.2011 р. № 143-р. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/143-2011-%D1%80> (дата звернення: 30.03.2021).
2. Галкін І. В. Офшорні зони: легальні і незаконні цілі використання. *Право України*. 2003. №3. С.70-74.
3. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 30.03.2021).

**Карнаушенко Алла**

к.е.н., старший викладач кафедри економіки  
та фінансів

*Херсонський державний аграрно-економічний  
університет*

## СУЧАСНИЙ СТАН РОЗВИТКУ МОЛОДІЖНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

Молодь як демографічна група займає особливе місце в структурі будь-якого суспільства, будучи перспективною категорією населення для соціально-економічного розвитку держави. На етапі входження до трудової сфери, молодь стикається з труднощами системного характеру, як в аспекті прийнятного працевлаштування, так і самозайнятості. Ці проблеми виникли унаслідок відсутності чіткої державної політики у сфері зайнятості, недостатнього рівня реформування трудового законодавства, а також демографічних та міграційних процесів [1; 2].

Результативною формою сприяння економічної активізації молоді є розвиток підприємництва. Її участь у підприємницькій діяльності є важливим чинником розвитку сектору малого підприємництва, який сприяє перетворенню цього сектору на реальну потугу економічного зростання [3]. Однак, в Україні досить низькими показниками є рівень підприємців серед молоді (близько 5 %) та рівень прагнення ним стати (близько 1/3). При цьому на заваді молоді стають різні обставини: недостатній рівень знань та досвіду, складні економічні та політичні умови, недосконала податкова система для молодіжного підприємництва, відсутність стартового капіталу та багато іншого [1; 3].

Згідно з результатами міжнародного дослідницького проекту AGER (Amway Global Entrepreneurship Report) — глобального дослідження про підприємництво у різних країнах, індекс підприємницького настрою в Україні становить 21, в країнах ЄС — 42, а середньосвітовий — 47 (індекс відображає думку потенційних підприємців і визначається за трьома ключовими параметрами: бажання, готовність, стійкість) [2].

За даними Державної фіскальної служби України (ДФСУ) станом на 27.01.2021р. в Україні функціонувало — 1885,9 тис. ФОП (Рис. 1) [5].

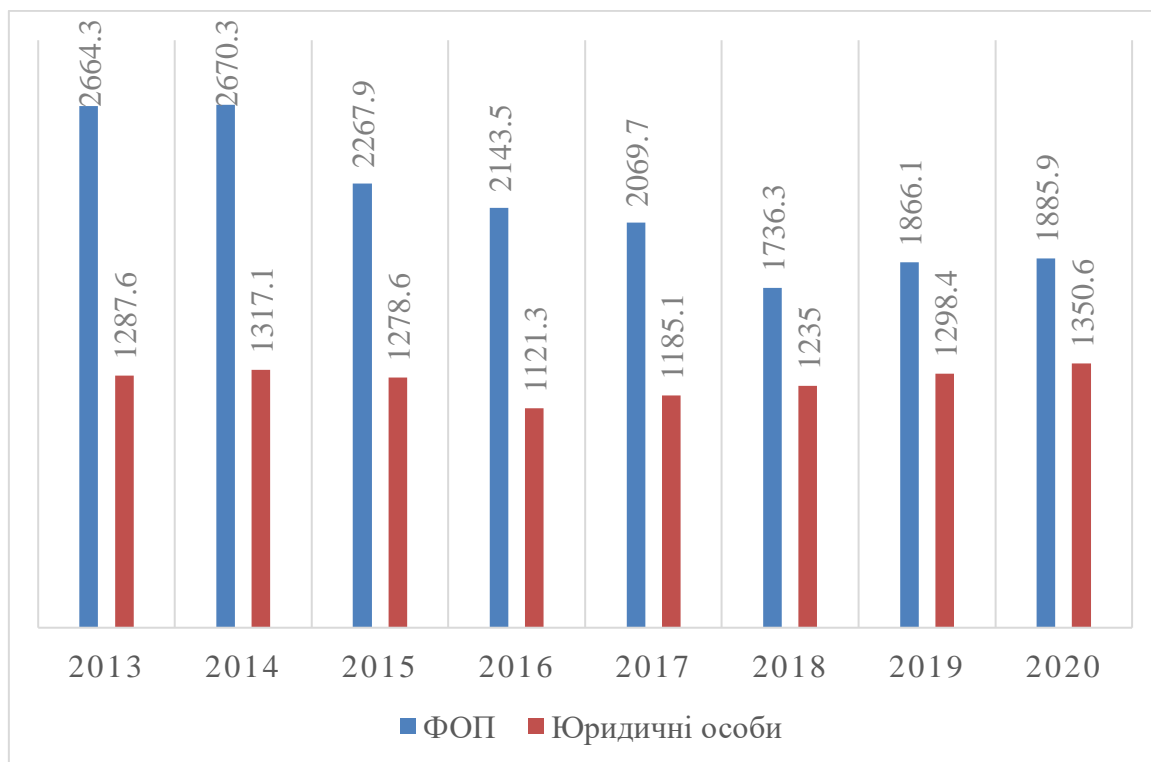


Рис. 1. Динаміка кількості фізичних осіб – підприємців та юридичних осіб за 2013-2020 рр.

За цими даними також прослідковується поступове зниження кількості ФОП в Україні, хоча в 2020 р. їх кількість зросла приблизно на 1,1 % (19,8 тис.). Спираючись на відповідні показники Державної служби статистики України [4], також можна прослідкувати загальну слабку тенденцію до зростання кількості зареєстрованих малих приватних підприємств: у 2016 р. — 201,788 тис., 2017 — 202,352, 2018 — 200,295 тис. Чисельність іншої категорії малого бізнесу — ФОП, за даними Державної служби статистики України, складала у 2016 році близько 28 % (2143,5 тис.) від загальної кількості зайнятих працівників у суб'єктів господарювання (з розподілом на юридичні особи та ФОП); у 2017 році — близько 28,3 % (2069,7 тис.).

У світовій практиці задіяні різні показники розвитку економічної інфраструктури, зокрема малого та середнього бізнесу (як правило це відношення кількості різних господарських одиниць до частки економічно активного населення: 1 тис., 10 тис.). Якщо сформувати умовний показник

кількості юридичних осіб і ФОП у розрахунку на чисельність економічно активного населення (16—64 р.), можна побачити, що, процес абсолютного чи відносного зростання розвитку приватного підприємництва в Україні йде досить слабко.

В Україні, як і в усьому світі, закривається приблизно 80 % усіх новостворених підприємств протягом п'яти перших років. Так, за даними Державної фіскальної служби України, протягом 2017 року кількість фізичних осіб, які зареєструвалися підприємцями та розпочали свою діяльність, становила 264 тис. осіб, а закрилося 129 тис. ФОП. За даними ресурсу «Опендатабот» — сервісу моніторингу реєстраційних даних українських компаній, за 2017 р. припинили працювати понад 253 тисячі приватних підприємців [6; 7].

Загалом, згідно з даними Державної фіскальної служби України, за 2016 та 2017 рр. підприємницьку діяльність припинили біля 515,2 тис. ФОП. Із них таких, що реально працюють, було лише 129 тис., тобто 25 % [5]. З початку 2019 року з 454 тис. ФОП, які подали заяву про зупинення своєї діяльності — 368,4 тис. протягом останніх років не здійснювали господарської діяльності [8].

Таким чином реальна картина розвитку дрібного бізнесу в Україні є далеко не втішною. Подібні тенденції та висновки повністю можна екстраполювати і на розвиток молодіжного підприємництва в Україні, хоча воно має особливі умови ведення. Як бачимо, статистичні дані щодо сегменту молодіжного підприємництва та самозайнятості є відсутніми. Однак альтернативним носієм цієї інформації можуть стати результати соціологічних досліджень молоді, що, зокрема, висвітлюють даний проблемний напряму.

#### **Список використаних джерел:**

1. Алещенко Л. О. Молодіжне підприємництво як фундамент розвиненої економічної інфраструктури. *Ефективна економіка*. 2020. № 11. – URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=8390> (дата звернення: 09.04.2021). DOI: [10.32702/2307-2105-2020.11.202](https://doi.org/10.32702/2307-2105-2020.11.202)

2. Капліна А. І. Молодіжне підприємництво: проблеми та шляхи їх вирішення. *Ефективна економіка*. 2020. № 11. – URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=8312> (дата звернення: 09.04.2021). DOI: [10.32702/2307-2105-2020.11.50](https://doi.org/10.32702/2307-2105-2020.11.50)
3. Боровік Л. В., Петренко В. С., Карнаушенко А. С. Роль шкільної освіти в розвитку молодіжного підприємництва. *Ефективна економіка*. 2021. № 3. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=8737> (дата звернення: 09.04.2021). DOI: [10.32702/2307-2105-2021.3.6](https://doi.org/10.32702/2307-2105-2021.3.6)
4. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 09.04.2021).
5. Державна фіскальна служба України. URL: <http://sfs.gov.ua/> (дата звернення: 09.04.2021).
6. Перехід на ринок праці молоді України : результати міжнародного дослідження «School-to-work transition surveys» в Україні у 2013 та 2015 роках [Електронний ресурс] / Е. Лібанова, О. Цимбал, О. Ярош, Л. Лісогор; Міжнародне бюро праці. Женева : МОП, 2016. URL: [http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed\\_emp/documents/publication/wcms\\_536293.pdf](http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_emp/documents/publication/wcms_536293.pdf)
7. Як змінювалася кількість ФОПів та юридичних осіб в Україні в 2013-2020 рр. *Аналітичний портал «Слово і діло»*. URL: <https://www.slovoidilo.ua/2021/01/27/infografika/biznes/yak-zminyuvalasya-kilkist-fopiv-ta-yurydychnyx-osib-ukrayini-2013-2020-rokax>
8. Karnaushenko, A., Petrenko, V., Tanklevska, N., Borovik, L., Furdak, M.. Prospects of youth agricultural entrepreneurship in Ukraine. *Agricultural and Resource Economics: International Scientific E-Journal*, 2020, №6(4), с. 90-117. <https://doi.org/10.51599/are.2020.06.04.06>

**Кечко Анна**

аспірант БГЭУ

Г. Минск, Республика Беларусь

## **ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ РЫНОК ТРУДА И ЕГО РОЛЬ И МЕСТО В СИСТЕМЕ РЫНКОВ ТРУДА НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ.**

В условиях перехода Республики Беларусь к рыночной экономике происходит формирование рынка труда профессий, которое сопровождается его сегментацией – выделением рабочих мест, объединенных по однородным признакам (профессии, специальности, уровню квалификации и т.д.). Профессиональный рынок труда – это рынок труда удовлетворения спроса на определенные виды профессий и профессиональных компетенций, на которые предъявляют спрос один или несколько работодателей, которые функционируют в рамках одной отрасли. Рынок труда профессий показывает совокупную потребность в трудовых ресурсах по отдельным профессиям, которые удовлетворят спрос отраслей, существующих в определенном регионе и экономики в целом. Отрасль предъявляет запрос на профессиональный рынок труда в случае поиска определенной специализации работника в конкретной профессии. Национальный рынок труда Республики Беларусь охватывает всё национальное производство - через него каждая отрасль получает необходимые ей кадры не только заданного профессионально-квалификационного состава, но и определенных культурных и этико-трудовых достоинств, адекватных требованиям экономики [1, с.29].

Под региональным рынком труда понимается сложившаяся относительно самостоятельная система взаимодействия между спросом и предложением трудовых ресурсов, выделенных определенным образом из системы национального рынка труда, которая не противоречит его нормативно-правовому полю, но имеет ряд особенностей, которые могут быть обусловлены ее местом в системе национальной экономики, географическим положением, демографическими тенденциями, производственно-хозяйственным комплексом и пр. Региональный рынок труда – это часть

совокупного рынка труда страны, имеющая свои специфические особенности. [2, с.71]

Отраслевой рынок труда по экономическому содержанию представляет собой совокупную потребность отраслей экономики страны или региона в рабочей силе, обеспеченную реальными рабочими местами. [3, с.38]

По содержанию рынок труда профессий представляет собой следующее: при появлении нового рабочего места в организации работодатель либо обращается и ищет работника внутри организации, на внутреннем рынке труда, либо обращается на профессиональный рынок труда в поисках тех специальных компетенций и профессий, которые смогут удовлетворить спрос на работников в рамках нового освободившегося рабочего места. Основными категориями профессионального рынка труда, в том числе, являются категории «профессия», «специальность», «квалификация», «профессиональные компетенции». Под профессией понимается род трудовой деятельности, требующий определенных знаний и навыков, приобретаемых путем обучения и практического опыта [4]. Специальность – конкретизация вида трудовой деятельности в рамках той или иной профессии, результат более глубокого разделения труда [5, с.496]. Квалификация – степень профессиональной зрелости, подготовленности индивида, работника, наличие у него знаний, умений и навыков, необходимых для выполнения определенной работы, участия в данном виде деятельности; отражается в тарификации (присвоении работнику разряда, звания, степени). Является ключевым элементом государственного стандарта профессионального образования и характеризуется степенью или уровнем [5, с.212]. Профессиональные компетенции – это способности работника выполнять работу в соответствии с требованиями должности, а требования должности – задачи и стандарты их выполнения, принятые в организации или отрасли [6].

Важная роль профессионального рынка труда состоит в том, что он является рыночным посредником между отраслевым рынком и внутрифирменным рынком труда. Таким образом, профессиональный рынок



труда имеет свое местоположение в рамках национального и регионального рынков труда, имеет свое содержание и направление движения трудовых ресурсов между отраслевым, профессиональным и внутрифирменным рынками труда.

Если рассматривать рынок труда профессий Республики Беларусь, то можно сказать, что он может существовать как на уровне региона, определяясь от отрасли, присущей данному региону, так и на уровне государства при потребности определенных навыков, знаний и умений, которые наиболее востребованы при развитии приоритетных направлений в экономике страны в целом.

### **Список использованных источников**

1. Экономика труда: курс лекций/автор-составитель Н.В.Маковская.- Могилев: МГУ имени А.А.Кулешова, 2014. – 196с.
2. Управление региональным рынком труда при переходе к рыночной модели социальной политики в Беларуси/Ванкевич Е.В., Морова А.П., Новикова И.В. – Витебск: ВГТУ, 2004. – 303 с.
3. Экономика труда: уч./под ред. Архипова А.И., Карпухина О.Н., Кокина Ю.П. – М.: ЗАО «Изд-во «Экономика», 2009. – 559 с.
4. Об утверждении Общегосударственного классификатора Республики Беларусь Постановление Министерства труда и социальной защиты Республики 24 июля 2017 г. № 33. URL: <http://pravo.by/document/?guid=12551&p0=W21732366p&p1=1>
5. Райзберг Б.А. Современный социоэкономический словарь.- М.: ИНФРА-М, 2010. – 269 с.
6. URL: <http://www.humantime.ru/slovar-terminov/professionalnaya-kompetenciya>

**Кліпкова Оксана**

к.е.н., доцент кафедри менеджменту та  
соціального забезпечення

*Університет банківської справи*

## **БІЗНЕС-МОДЕЛЮВАННЯ РЕАЛІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ІДЕЇ**

Формування ринкової співпраці суб'єктів інноваційної діяльності, включаючи першу і останню стадії інноваційного проектування, базується на виявленні основних базових засад організаційно-економічного механізму формування системи інноваційного розвитку підприємства, що найкраще відображається у процесі моделювання управління інноваціями у формі інноваційного бізнес-плану.

Інноваційний бізнес-план повинен враховувати ступінь інноваційної товару, що зумовить напрям маркетингових досліджень, внутрішньо фірмовий аналіз техніко-економічних можливостей підприємства та оцінку ризиків.

Модель варто формувати за системою «умови-інструменти-організація» інноваційного розвитку. Блок «організація інноваційного розвитку» враховуватиме як здійснення всі стадії інноваційного процесу [1, 2].

Складання інноваційного бізнес-плану укрупнює більшість недоліків звичайного бізнес-плану:

1. Бізнес-план в теоретичному оформленні передбачає наповнення кількох великих розділів, обов'язкове їх формування може збільшити дослідження, забезпечити наявність неточної, лагової та агрегованої інформації, що ще не повністю конкретизована по інноваційній ідеї, а це призведе до великої кількості ітерацій досліджень.

2. Виконання великої кількості завдань кожного розділу забезпечує зростання множини факторів впливу, призводить до видозміни ідеї та втрати її актуальності.

3. Громісткість бізнес-плану може призвести до трансформації первісної ідеї в іншу концепцію та, відповідно, до необхідності опрацювати кілька її варіантів.

Ідея інноваційного бізнес-плану може бути спровокована власними потребами в ресурсах, потребами і завданнями держави та муніципальних органів. Загальний підхід до інноваційного бізнес-плану дозволяє нам виділити загальні та спеціальні принципи інноваційного розвитку підприємства. Загальні принципи описують безпосередній процес створення інновації в площині вимог до інформації та задіяних ресурсів. До таких принципів належать повнота та точність інформації, що використовується для обґрунтування потреби в певному об'єкті та, як наслідок, призводить до виникнення ідеї його створення, обґрунтованість, інформативність, адекватність процесу наявним ресурсам та можливостям підприємства, достовірність, відповідність усіх етапів виявленим потребам та стратегічним цілям підприємства. Спеціальні принципи враховують особливості створення певного виду інноваційного проекту та рівня задоволення потреб. До них можна віднести прибутковість, рівень ефективності, ступінь досягнення інноваційних стратегічних цілей підприємством та його інвестиційної привабливості.

Принципи формування інноваційного бізнес-плану підприємства враховують системність та комплексність організації, прийняття компромісних рішень у процесі вибору ідеї, задоволення потреб споживача, гнучкість системи та орієнтацію на інноваційний шлях розвитку (рис. 1).

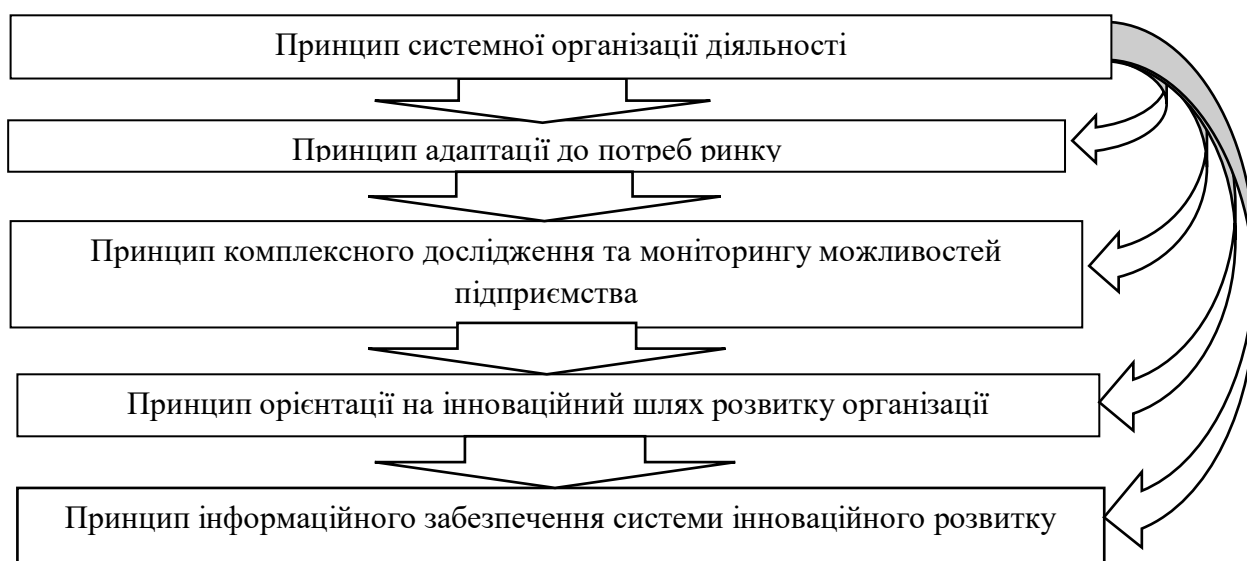


Рис. 1 Економічні принципи формування інноваційного бізнес-плану підприємства [3]

Додатково (якщо інновація носитиме стратегічний результат для всієї галузі) визначається специфіка галузі, перспективи її розвитку та подається перелік важливих факторів впливу на реалізацію процесу управління інновацією.

Наявність факторів невизначеності, що впливатимуть на вирішення основних завдань управління інноваціями, обумовлює необхідність прийняття рішень за системою Fuzzy-технології: «управління-прогноз ефективності-невизначеність-ризик» (рис. 2).

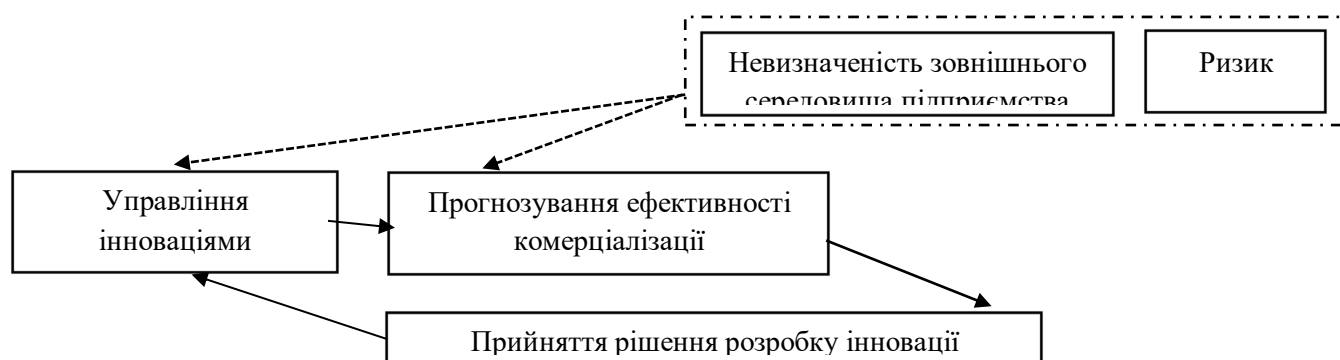


Рис. 2 Процес прийняття рішень у процесі управління інноваціями в умовах невизначеності (сформовано автором на основі [29])

Фінансовий план. Складається із звіту про надходження та витрату коштів інноваційного проекту. ми вважаємо, що особливу увагу варто звернути на різні види витрат, пов'язаних із місцем реалізації інновації (табл. 1).

Таблиця 1

Види доходів та витрат пов'язаних з реалізацією інновацій [4]

№ з/п	За формами успішної реалізації інновації	Доходи підприємства	Витрати підприємства
1	2	3	4
1	Використання у власному виробництві	1. Виручка від продажу ідеї. 2. Виручка від продажу інновації. 3. Виручка від надання інжинірингових послуг. 4. Грошовий потік від здачі обладнання в лізинг.	1. Витрати на формування та підтримку креативного потенціалу підприємства. 2. Витрати на організацію виробництва. 3. Витрати на проведення маркетингових досліджень та рекламну кампанію. 4. Витрати на модифікацію та доопрацювання продукції підприємства. 5. Витрати на залучення потенційних

			споживачів.
2	Передача (продаж) прав на використання інновації	1. Виручка від продажу ліцензії на використання інновації (паушальний платіж). 2. Платежі від використання ліцензіатом патенту (роялті).	1. Витрати на модифікацію чи доопрацювання продукції, у випадку, якщо її не виробляє ліцензіат. 2. Витрати на залучення ліцензіатів. 3. Витрати на надання консультаційних послуг ліцензіату при придбанні ліцензії на використання інновації. 4. Витрати на захист патентних прав.
3	Спільне використання інновації з інвестором	Виручка від продажу патентних прав	1. Витрати на залучення клієнтів на придбання прав. 2. Витрати на надання консалтингових послуг при придбанні прав на використання інновації.

Розрахунок величин потенційних прибутків як від самостійної комерціалізації, так і від передачі частки прав власності використовується для порівняльного аналізу вигід.

Проектування інноваційного проекту з урахуванням маркетингових, організаційних, технічних та креативних принципів покликано вирішувати тактичні та стратегічні завдання, у тісній взаємодії підрозділів організації при орієнтації на довгостроковий ефект.

### **Список використаної літератури**

1. Захарчин Г. М. Передумови розвитку організаційної культури на підприємстві в умовах глобалізації. *Економічний простір*. 2009. № 23/1. С. 57-63
2. Захарчин Г. М., Андрійчук Ю. А. Планування інноваційної діяльності: альтернативи і етапи. *Актуальні проблеми економіки*. 2012. № 5. С. 169-175.
3. Куцик В. І., Кліпкова О. І. Комерціалізація об'єктів інтелектуальної власності креативних індустрій інноваційних систем розвитку : монографія, Львів : Вид-во Львівського торговельно-економічного університету, 2017. 268 с.
4. Шаранин А. С. Механізм інноваційного розвитку організації. *Інновації*. 2008. № 1. С. 112-115.

**Кліпкова Оксана**

к.е.н., доцент кафедри менеджменту  
та соціального забезпечення

**Ференц Мар'яна**

*Університет банківської справи*

## **ІННОВАЦІЇ В КОНЦЕПЦІЯХ ЛОГІСТИКИ**

Тенденції логістичної галузі залежать від значних змін, які зумовлені впровадженням інновацій у бізнес-процеси. Рішення з управління логістикою у сучасних умовах націлені на те, щоб зробити глобальні ланцюжки поставок більш орієнтованими на споживача та стійкими. Автоматизація логістичних процесів забезпечує значне підвищення продуктивності та ефективності робочого процесу. Поліпшення прозорості та простежуваності ланцюга поставок є загальнообов'язковим для налагоджування гнучких та динамічних відносин між різними зацікавленими сторонами.

На основі глибинних досліджень нових технологій та інновацій, які впливають на логістичні компанії у всьому світі, було сформовано карту інновацій логістики [1]. Вона розкриває 10 найкращих тенденцій логістичної галузі.

Інтернет речей – з'єднання фізичних пристроїв, які передають та контролюють дані через мережу інтернет без використання людського ресурсу. Його використання покращує видимість на кожному кроці ланцюга поставок та покращує ефективність управління запасами. Стартап Fleetroot (управління флотом), який використовується в Об'єднаних Арабських Еміратах, пропонує платформу IoT для компаній, які керують флотом. Менеджерам пропонуються рішення щодо управління паливом, генеруючи звіти по його споживанню та рівень витрат. Платформа допомагає контролювати ефективність транспортного засобу та надсилає критичні попередження системі за допомогою датчиків та пристроїв, вбудованих у транспортний засіб. Далі дані аналізуються разом із історичними даними для прогнозування та планування обслуговування флоту. Fleetroot також пропонує оптимізацію маршрутів та рішення для доставки вантажів [2].

**Штучний інтелект – інструмент для вирішення питань коливань попиту.**

рішення для прогнозування на основі штучного інтелекту дозволяють менеджерам планувати процеси ланцюга поставок та знаходити способи зменшення експлуатаційних витрат. Самостійне керування штучним інтелектом та розумні дорожні технології дозволяють зробити службу доставки більш автоматизованою. Новозеландський стартап Insite пропонує програмні рішення на основі штучного інтелекту для прогнозування цін, попиту, оптимізації потоків та процесів для роздрібною торгівлі. Програмне забезпечення створює модулі для оцінки ризиків та прогнозування попиту з метою автоматизації прийняття рішень у процесі діяльності та контролю за дотриманням робочих умов.

Автономні транспортні засоби - покращують безпеку транспортних засобів та доставляють товари, усуваючи людські помилки під час руху. Німецький стартап Spring пропонує Spring X1 - автономний парк транспортних засобів для транспортування вантажів із передбачуваними інтелектуальними системами. Автономні транспортні засоби Spring оснащені модульними причепами, розробленими для різних застосувань. Ці модулі можна налаштувати залежно від їх застосування, таких як мобільні шафи, доставка їжі та вантажу [3].

Великі дані та їх аналіз. Аналітика даних дає практичну інформацію про підвищення продуктивності складу, управління продуктивністю та оптимальне використання логістичних ресурсів. Американська компанія Nautilus Labs пропонує рішення для штучного інтелекту, щоб допомогти морським компаніям зменшити споживання палива та підвищити ефективність їх роботи. Програмне забезпечення Nautilus аналізує історичні дані про плавання та передбачає оптимальну швидкість та витрату палива. Хмарна платформа також генерує дані про ефективність судна, що згодом допомагає оптимізувати витрати на паливо[4].

Linker - хмарна платформа. Польський стартап Linker працює на платформі реалізації хмарних технологій B2B, яка забезпечує логістичні

послуги для компаній електронної комерції та сторонніх гравців логістики (3PL). Платформа пропонує інструменти для вдосконалення маркування продуктів та послуг доставки, одночасно оцифровуючи доставку. Linker надає інструменти для виконання на складах та в установах доставки. Це рішення платформи також використовує модель "плати за дорогу".

Отже, вивчення, застосування та модернізація логістичних концепцій є основою формування конкурентних позицій організацій на сучасному етапі розвитку суспільства.

### **Список використаної літератури**

1. Global Startup Heat Map: logistic & supply chain URL: [dn.startus-insights.com/wp-content/uploads/2020/04/Logistics-Startups-TrendResearch2020-Heat-Map-StartUs-Insights-noresize-1.png](https://dn.startus-insights.com/wp-content/uploads/2020/04/Logistics-Startups-TrendResearch2020-Heat-Map-StartUs-Insights-noresize-1.png)
2. GPS Tracking System for connected fleet operations. URL: <https://fleetroot.com/vehicle-tracking-system>
3. Spring X1 - модульний самохідний транспортний засіб. URL: <https://getspring.co/utility-1>
4. Better actions require better decisions. URL: <https://nautiluslabs.com/solution/>



**Коблянська Інна**

доцент, к.е.н., доцент кафедри економіки та підприємництва,

*Сумський національний аграрний університет*

## **ФАКТОРИ, ЩО ВИЗНАЧАЮТЬ ЦІНОВУ СИТУАЦІЮ НА РИНКУ КАРТОПЛІ УКРАЇНИ**

Картопля є важливою складовою раціону українців. Значні обсяги середньодушового споживання цього харчового продукту роблять його стратегічно значимим в контексті забезпечення національної продовольчої безпеки. Через те, що основним виробником картоплі в Україні є господарства населення, належне функціонування та розвиток відповідного ринку має важливе соціальне значення з точки зору благополуччя та добробуту сільських мешканців. Водночас, сучасний ринок картоплі характеризується хаотичністю, низькою організованістю, наявністю значних цінових коливань, неадекватністю реагування виробників на зміни ринкових умов. У цьому контексті, метою даного дослідження є встановлення факторів, що визначають цінову ситуацію на ринкову картоплі в Україні, з використанням економіко-статистичних методів.

У дослідженні використано дані Державної служби статистики України за період з 1996 р. по 2019 р. щодо цін виробників та обсягів виробництва (у тому числі посівних площ, урожайності) картоплі в Україні [1]. Для врахування глобальних економічних факторів, що можуть мати вплив на цінові коливання на ринку картоплі України, використано дані про динаміку світових цін на сиру нафту [3] та дані Національного банку України щодо офіційного обмінного курсу гривні до іноземних валют (зокрема, дол. США) [2]. Побудова рівняння множинної регресії та оцінка її параметрів здійснена з використанням пакету програмних засобів GRETLe-git, version 3 та методу найменших квадратів (МНК).

Для визначення моделі, що описує поведінку цін виробників (залежна змінна Price) було розглянуто такі змінні: посівна площа (Area), обсяг

виробництва картоплі (Vol), урожайність (Yield), середньомісячна заробітна плата в сільському господарстві (Wage), обмінний курс гривні до долара (ExchR), ціни на сирю нафту (GCOPuah) за 1996-2019 рр. Первинну перевірку наявності та ступеня зв'язку між факторами та залежною змінною Price здійснено на основі аналізу кореляційної матриці (рис. 1).

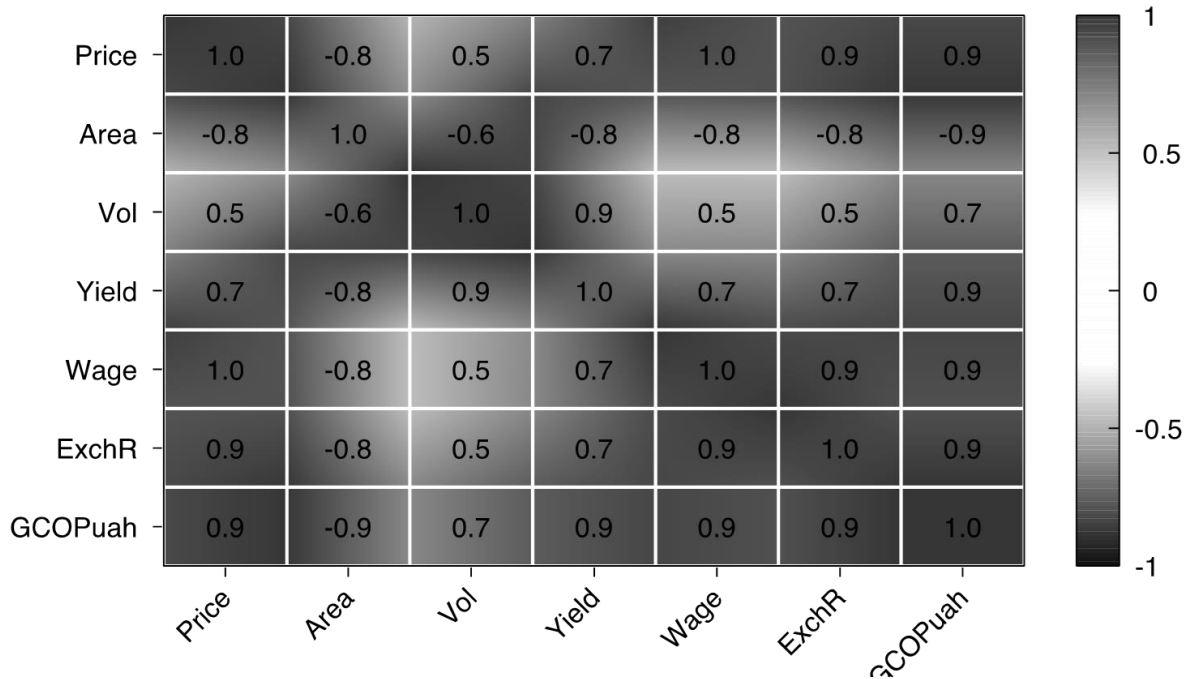


Рис. 1. Кореляційна матриця у форматі «теплової мапи»

Джерело: розрахунки авторів з допомогою вбудованих інструментів GRETLL

Коментуючи отримані результати (рис. 1), можна зробити висновок про те, що найбільш тісно пов'язаними із залежною змінною (Price) є посівні площі (Area) (зв'язок є зворотним), середньомісячна заробітна плата (Wage), обмінний курс (ExchR) та глобальні ціни на сирю нафту (GCOPuah). Аналіз коефіцієнтів кореляційної матриці засвідчив те, що з-поміж факторів економічної природи середньомісячна заробітна плата є більш тісно пов'язаною із залежною змінною, порівняно з обмінним курсом та світовими цінами на сирю нафту. Через наявність колінеарності між цими трьома економічними змінними, із моделі було виключено дві останні як такі, що менш пов'язані із залежною змінною.

табл. 1 та табл.2.

Таблиця 1

Модель залежності цін виробників на ринку картоплі України за МНК за  
даними 1996-2019

	<i>Коефіцієнт</i>	<i>Ст. похибка</i>	<i>t-статистика</i>	<i>P-значення</i>	
const	3956.97	1104.96	3.581	0.0018	***
Area	-2.24865	0.708034	-3.176	0.0046	***
Wage	0.450782	0.0424690	10.61	<0.0001	***

Джерело: розрахунки авторів з допомогою вбудованих інструментів GRETЛ

Таблиця 2

Показники для оцінки релевантності побудованої моделі

Показник	Значення	Показник	Значення
Середнє зал. змінної	1504.987	Ст. відх. зал. змінної	1304.092
Сумма кв. залишків	1907026	Ст. помилка моделі	301.3482
R-квадрат	0.951246	Випр. R-квадрат	0.946602
F (2, 21)	249.1920	P-значення (F)	2.35e-15
Лог. правдоподібність	-169.4505	Крит. Акаїке	344.9011
Крит. Шварца	348.4353	Крит. Хеннана-Куїнна	345.8387
Параметр rho	0.082052	Стат. Дарбіна-Вотсона	1.687345

Джерело: розрахунки авторів з допомогою вбудованих інструментів GRETЛ

Коментуючи отримані результати зазначимо, що модель (формула 1) є адекватною за критерієм Фішера (F), а значення виправленого R-квадрат свідчить про те, що вона на 94,66 % описує поведінку залежної змінної. Коефіцієнти регресії є значимими на рівні 99% довірчого інтервалу.

$$y = 3956,97 - 2,24865x_1 + 0,450782x_2, \quad (1)$$

де  $x_1$  – посівна площа під картоплею (Area), тис. га;  $x_2$  – середньомісячна заробітна плата в сільському господарстві (Wage), грн.

Тестування моделі на гетероскедастичність з використанням тестів Вайта та Бройша-Пагана засвідчило прийняття нульової гіпотези про відсутність гетероскедастичності (розрахункові значення p-значень = 0,09 та 0,13, відповідно, і свідчать про вірність). Тестування моделі на нормальність

залишків з використанням вбудованого тесту Gretl засвідчило прийняття нульової гіпотези про нормальний закон розподілу ( $p$ -значення = 0,29). Тестування моделі на наявність автокореляції залишків з використанням критичного значення статистики Дарбіна-Уотсона засвідчило відсутність автокореляції (розрахункове значення DW (1,68) є більшим за критичне (1,54). Тест на нелінійність засвідчив прийняття гіпотези про лінійність моделі ( $p$ -значення = 0,51).

Отримані результати відповідають економічному змісту моделі – зі збільшенням площі посівів знижуватиметься ціна на картоплю; зі зростанням середньомісячної заробітної плати зростатиме ціна картоплі. Значення коефіцієнтів свідчать про те, що збільшення площі посівів на 1 тис. га, призведе до скорочення ціни на картоплю на 2,24 грн/т; зростання середньомісячної заробітної плати в галузі на 1 грн призведе до зростання ціни на картоплю на 0,45 грн/т). Розрахунок коефіцієнтів еластичності при регресорах показує, що зі зміною площі посівів на 1% ціна зменшиться на 2,18%, а зі зростанням середньомісячної заробітної плати на 1% ціна картоплі зросте на 0,55%.

#### **Список використаних джерел:**

1. Державна служба статистики України. Офіційний сайт. 2020. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 10.11.2020 р.).
2. Офіційний курс гривні щодо іноземних валют (середній за період): 1995-2019. Національний Банк України. 2020. URL: [https://bank.gov.ua/files/Exchange\\_r.xls](https://bank.gov.ua/files/Exchange_r.xls) (дата звернення: 10.11.2020 р.).
3. Global crude oil prices, measured in US dollars per barrel. 2020. URL: <https://ourworldindata.org/grapher/crude-oil-prices?time=1995..2019> (дата звернення: 10.11.2020 р.).

**Коваленко Надія**

доцент, к.пед.н., доцент

кафедри менеджменту та економіки

*Льотна академія Національного*

*авіаційного університету*

## **ОСОБЛИВОСТІ МОДЕЛЮВАННЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ ТА ЇХ ОПТИМІЗАЦІЯ В УПРАВЛІННІ МІЖНАРОДНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА**

В умовах мінливого ринкового середовища одним із головних завдань, які постають перед керівниками підприємств, є своєчасна реакція на динамічні виклики та впровадження змін в діяльності організації та веденні бізнесу. Діяльність підприємства, в тому числі і суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, повинна бути організована на основі взаємодії бізнес-процесів. З метою забезпечення успішності діяльності українським підприємствам необхідно постійно розвиватися та змінювати, удосконалювати власні бізнес-процеси відповідно до вимог міжнародного ринку, що має певні особливості. Оптимізація бізнес-процесів в контексті міжнародної діяльності забезпечується різними підходами та методами їх моделювання.

Трансформація підходів до моделювання бізнес-процесів у контексті міжнародної діяльності – це ефективне рішення для пошуку варіантів розширення діяльності організації, прогнозування та мінімізації потенційних ризиків. Обрана тема є актуальною для дослідження, оскільки сучасні ринкові умови зумовлюють зростання ролі використання та впровадження сучасних методів моделювання та оптимізування бізнес-процесів на підприємствах.

Бізнес-модель діяльності підприємства – це система елементів, які спрямовані на вдосконалення механізму реалізації продукту, постійний пошук нових каналів збуту, клієнтів та сегментів на міжнародному ринку, поліпшення умов продажу та обслуговування, а також маркетингових інновацій з метою набуття та утримання конкурентних переваг протягом тривалого періоду. Бізнес-модель управління міжнародною діяльністю – складне організаційне і соціально-економічне явище. Це довгостроковий процес діяльності, який

має враховувати можливу зміну стану об'єкта управління, появу новітніх закономірностей, принципів і методів, які складають предмет науки.

Модель управління маркетинговою діяльністю підприємства включає знання, навички, уміння, інформаційні і людські технології ділового спілкування дійсних та потенційних споживачів продукту і менеджерів підприємства. Присутність ефективної бізнес-моделі в економічній системі підприємства забезпечує раціональність та прибутковість господарської діяльності, задоволення споживання, зростання добробуту підприємців та найманих працівників. Ознакою необхідності виявлення кризових ситуацій в економічній системі підприємства та вдосконалення бізнес-моделі діяльності, є зниження спроможності протидіяти негативному впливу зовнішнього середовища, зниження або недосягнення очікуваних економічних результатів. Іншою причиною вдосконалення бізнес-моделі є зміни в стратегічних орієнтирах підприємства.

В залежності від сутності, покладеної у визначення поняття "бізнес-модель міжнародної діяльності підприємства", виділяють два основних підходи: з орієнтацією на бізнес-процеси та з орієнтацією на цінність пропозиції.

Перший підхід спрямований всередину підприємства, в той час як другий – на зовнішнє середовище, а саме, на споживача. Унікальною особливістю бізнес-моделі є схематичне представлення направленості діяльності підприємства на створення цінності товару чи послуги, яка представлена у вигляді взаємопов'язаних бізнес-процесів. Такий підхід є гуманітарним в області моделювання бізнес-процесів. Він дозволяє приймати управлінські рішення на основі поєднання результатів економічних розрахунків з нейроекономічними знаннями.

Одним із завдань управління бізнес-моделлю підприємства є неперервне оновлення продуктового портфеля на основі вивчення майбутніх пріоритетів споживачів, на формування яких впливають зовнішні та внутрішні чинники, що проходять крізь призму загальної системи прийняття рішень.

Процеси формування бізнес-моделей знаходяться у площині наукових досліджень сучасних аспектів управління підприємством, що перебувають у полі зору зарубіжних і вітчизняних науковців. Вагомий внесок у вивчення проблеми внесли Лисогор В.М., Мороз О.М., Пітик О.В. [1], Мінеєв Є.І. [2], Матвієнко О. В. [3].

В умовах стабільної економіки роль маркетингу полягає в створенні з будь-яких соціально значущих цінностей або ідей комплексних систем, що легко сприймаються споживачами, і призводить до підвищення їх добробуту і суспільства в цілому. При цьому конкурентні переваги в умовах стабільної економіки або зростання можна досягти тільки шляхом створення бізнес-моделей, що базуються на унікальному задоволенні потреб, які повинні визначати формування соціально-економічних стратегій підприємства, після чого можна приступати до формування структурних зв'язків підприємства шляхом відбору і концентрації відповідних управлінських ресурсів і порівняння їх з планованими цільовими результатами.

При визначенні сутності поняття «бізнес-модель» виділяють 2 підходи, згідно [1]: 1) орієнтований на цінність / клієнта (підхід, спрямований на зовнішнє оточення підприємства); 2) орієнтований на бізнес-процеси / ролі (підхід, спрямований всередину підприємства). Перший підхід пов'язаний з розглядом діяльності підприємства з точки зору бізнес-процесів і технологій (фокус уваги спрямований всередину підприємства). Другий підхід, навпаки, передбачає орієнтацію на цінність, яку підприємство створює для зовнішніх клієнтів, а також на результати діяльності.

Визначаючи сутність терміна «бізнес-модель», згідно [2], необхідно зазначити що даний термін часто плутають зі стратегією, підміняючи одне поняття іншим, або включаючи стратегію як один з компонентів до складу бізнес-моделі. Даний факт обумовлений тим, що бізнес-модель тісно пов'язана зі стратегією, але не тотожна стратегії.

Взаємозв'язку між бізнес-моделлю і стратегією можна представити за показниками: за цінність, бізнес-модель, стратегія. Данна інтеграція

передбачає, що підприємство має визначити кращі бізнес-моделі для реалізації стратегії. Бізнес-моделі створюються, згідно [1]: для певного продукту або послуги (групи однорідних товарів (послуг); для підприємства в цілому; для групи підприємств або холдингу.

Бізнес-модель перетворює маркетингову діяльність в економічну цінність, вона детально описує те, як підприємство заробляє гроші шляхом чіткого визначення її місця в ланцюжку отримання прибутку [3]. Бізнес-модель будується з урахуванням різноманітних компонентів бізнесу, до яких відносяться: підприємництво, стратегія, економіка, фінанси, операції, конкурентні стратегії, маркетинг, стратегії стійкого зростання. Інакше кажучи, бізнес-модель діяльності описує, як маркетинг позиціонує себе в ланцюжку створення цінності в рамках підприємства, та як він збирається себе забезпечувати, тобто створювати прибуток. З огляду на це, підприємство створюючи свою бізнес-модель маркетингової діяльності має врахувати всі її можливі компоненти і визначити зв'язки між ними.

В той же час, умови подальшого розвитку маркетингу в період зростання економіки вимагають аналізу і оцінки таких показників, як намір покупців, періодичність їх покупок і об'єм, рівень попиту, асортимент покупок, ключові потреби покупців. Застосування бізнес-моделей на практиці вимагає додаткових витрат, пов'язаних з веденням баз даних, використанням сучасних програмних засобів і додаткові кошти на маркетингові дослідження, які можуть бути в наявності в умовах стабілізації і зростання економіки.

### **Список використаних джерел**

1. Лисогор В.М., Мороз О.М., Пітик О.В. Основи моделювання діяльності підприємств. Навчальний посібник. К., 2017 р. 208 с.
2. Мінеєв Є.І. Моделювання бізнес-процесів [Електронний ресурс] / Мінеєв Є.І Режим доступу до ресурсу: <http://zavantag.com/docs/663/index-1248743.html>.
3. Матвієнко О. В. Основи проектного менеджменту: Навчальний посібник. Київ, 2017. 128 с.



**Колісник Олена**

доцент, к.е.н, завідувач кафедри бухгалтерського обліку

**Кучерук Зоряна**

студентка ННІ ЕОМС

*Університет державної фіскальної служби України*

## **РОЛЬ БІЗНЕС-АНАЛІТИЧНИХ ПРОЦЕСІВ В УМОВАХ СУЧАСНОСТІ**

В багатьох галузях народного господарства наприкінці ХХ століття став активно підвищуватися інтерес до бізнес-аналізу. Це пов'язано з тим, що відбувалися значні зміни на світовому ринку. Такими змінами були: великі компанії зайняли позиції на відповідних ринкових сегментах цільового ринку, а конкурентоспроможні економічні учасники змогли адаптуватися до умов, що швидко змінюються і посісти місце на суміжному ринку. Компанії та підприємства, які аналізували не всі процеси, що могли відбуватися на цільових ринках, як наслідок отримали відсутність змоги адаптуватися до змін та позбулися своїх позицій [1].

Бізнес-аналіз - це процес аналізу інформації та тенденцій. Розробка аналітичних методик, спрямованих на оптимізацію бізнес-процесів господарської діяльності суб'єктів господарювання. Бізнес-аналітика включає розуміння того, як працюють компанії, що досягають поставлених цілей. А також визначення того, як забезпечити можливості, що необхідні в процесі доставки товарів і послуг споживачам.

Бізнес-аналітика містить у собі визначення цілей, співвідношення задач та цих цілей, розроблення плану дій, які підприємство має реалізовувати у своїй практиці, аби досягти поставленої мети. А також встановлення різних форм взаємодії підрозділів та зацікавлених осіб в межах цього підприємства чи компанії, а також за їх межами [2].

На сьогодні бізнес-аналітика займає одне з ключових місць у розвитку та розробці стратегії підприємства накопичуючи ідеї та їх реалізацію [3]. Завдяки бізнес-аналітиці практична діяльність суб'єктів економічних відносин поєднує в собі: дослідження в сфері маркетингу, фінансовий ризик та

інвестиції, конкурентні позиції та конкурентів компанії, політичне та соціально-економічне середовище, нові маркетингові та інформаційні рішення.

Основні завдання бізнес-аналітики включають: наявність дійсної та необхідної інформації для прийняття управлінських рішень; визначення потреби та своєчасності в здійсненні бізнес-процесу; оцінювання поточних та стратегічних потреб компанії з приводу ефективності організації бізнес-аналізу; загальне формування організаційної стратегії; визначення методів досягнення встановленої мети; координування діяльності всіх підрозділів; оцінювання та контроль усіх існуючих та можливих ризиків; оцінка необхідних коригувальних дій для того, щоб компанія швидко адаптувалася до змін цільовий ринку.

В даний час сформувалися основні тенденції в бізнес аналітиці, що визначають розвиток цієї частини ринку в середньостроковій перспективі, а саме:

1. Активність рішень з відкритим кодом зростає. В майбутньому це може спричинити те, що компанія буде використовувати комбінації з комерційних рішень та програм з відкритим кодом.

2. Процес прийняття рішень дедалі більше формується на неструктурованій, або погано структурованій інформації, що надалі робить більш затребуваними засоби її пошуку та перетворення у форму, яка доступна для аналітичного інструментарію.

3. Нова хвиля інновацій у полі зору відображає інформацію в аналітичних системах, що дає змогу зменшити об'єм роботи з ними кінцевих користувачів.

В сучасності попитом на бізнес аналітику користуються підприємства усіх рівнів: комерційні сектори, масштабні корпорації та підприємства державного сектору, середні та малі компанії, але враховуючи те, що ці організації можуть працювати в одному і тому ж напрямку, їх потреби в аналізі можуть відрізнятися. На думку експертів, найближчим часом компанії

до аналізу стандартних областей включатимуть аналітику даних, що є нестандартними і які дозволять їм досягти більш об'єктивних результатів. Проведення аналізу випадкових показників, вимірювання індексу задоволеності працівників на основі змін заробітної плати, курсу валют та схожі показники в комплексі дадуть інформацію, яка дасть змогу передбачити та спрогнозувати ріст і розвиток компанії в управлінні людськими ресурсами компанії. Також підвищується рівень застосування бізнес-аналітики для дослідження роботи підрозділів, що не приносять прибуток компанії напряму, але вимагають великих витрат на їх обслуговування – наприклад адміністративні та юридичні відділи. В даний час у вітчизняних компаніях відсутня достатня кількість даних для повного аналізу і звітів одержаних на даних цього аналізу.

#### **Список використаних джерел:**

1. Красноруцкий А.А. Проблемы обеспечения конкурентоспособности участников рынка агропродовольственной продукции. Управление в социальных и экономических системах: материалы XIX международной научно-практической конференции, г.Минск, 18 мая 2010 г./ Минский ин-т управления; редкол.: Н.В.Суша. – Минск, 2010. С.27- 29.
2. Гафіяк А.М. ІТ-технології та бізнес-аналітика. Економіка і суспільство. 2018. Випуск 15. С. 933-937.
3. Проненко В. Бізнес-аналітика: підвищення ефективності та успішності компанії. Інформаційні технології для менеджменту. 2011. № 1-2. С. 35.

**Коляда Тетяна,**

здобувач вищої освіти першого (бакалаврського) рівня

Науковий керівник:

**Ізмайлов Я.О.** д.е.н., доцент, професор кафедри  
податкової політики

*Університет державної податкової служби України*

## **ДОСЛІДЖЕННЯ СТРУКТУРИ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ**

Моделювання соціально-економічних систем являє собою складний процес, зумовлений великою кількістю різноманітних факторів. На сьогодні дуже незначна частина завдань, що розв'язуються в процесі державного управління, мають аналітичну підтримку у вигляді моделей керованих процесів та систем [1, с. 63]. Система державного управління є переплетінням множини структур та процесів різної природи, кожен з яких функціонує у взаємодії та тісній інтеграції з іншими процесами та системами. Прийняття задовільних рішень з прогнозованою ефективністю неможливе без аналітичної підтримки та передбачає використання більш-менш формалізованої моделі керованого об'єкта. Модель процесу прийняття рішення в галузі державного управління відображає особливості процедур підготовки та вибору рішень, участь у них адміністрації відповідних рівнів, зв'язок ресурсів та зовнішніх умов із станом керованої соціально-економічної системи та результатами впровадження рішень. Таким чином, при побудові моделей соціально-економічних процесів необхідно вирішувати завдання як декомпозиції структур та процесів, так і їх інтеграції в єдину системну модель з урахуванням мінливих умов зовнішнього середовища.

Останні десятиріччя під час опису соціально-економічних систем деякі дослідники вдаються до використання об'єктно-орієнтовного підходу (ООП) [3]. Він передбачає, що будь-яка сутність або сутнісне утворення, організація або окремий елемент, що сприймаються системою, визначається як соціально-економічний об'єкт, співвіднесений з певним класом, екземпляром якого є цей об'єкт. Клас детермінує правила поведінки об'єкта, які інтерпретуються залежно

від сучасної ситуації у вигляді дій по відношенню до інших об'єктів, зокрема до об'єкта самої системи, відношенню до процесів та реакції на події.

Введення поняття узагальненого об'єкта соціально-економічної системи на державному чи регіональному рівні дає змогу представити простір станів системи як однорідну структуру, кожна точка якої відповідає певному соціально-економічному об'єкту. Система складається з множини моделей об'єктів - сутностей, що пов'язані одна з одною взаємними договорами, угодами, формальними та реальними відносинами. Сукупність цих моделей утворюють соціально-економічне середовище. В описаному за допомогою ООП середовищі виконується квазіпаралельне моделювання поведінки кожної з оголошених сутностей поза залежністю від структури та системної належності. Це означає, що сутність будь-якого рівня чи система в цілому, підрозділ або окремий елемент має власний погляд на певну ситуацію та діє відповідно до власного сприйняття. Кожна сутність у своїй поведінці керується правилом покращання чи принаймні непогіршення власного стану, стану системи, до складу якої вона входить, та стану своїх партнерів. Опис поведінки об'єктів може здійснюватись для кожного класу окремо або у вигляді узагальнених сценаріїв системоутворюючих процесів. Така об'єктно-орієнтовна структура системи надає можливість уникнути протиріччя за умов наявності різних аксіоматичних наборів, яке обов'язково має місце в будь-якій логіко-математичній системі, що застосовується для розв'язання соціально-економічних завдань у державному управлінні [3,с.105]. За об'єктно-орієнтовним підходом єдина логічна система існує лише усередині певного об'єкта та є інкапсульованою по відношенню до інших об'єктів.

На даний час у вітчизняній та світовій науці проводяться розробки в сфері економіко-математичного моделювання розвитку соціально-економічних систем, серед яких даній проблемі присвячені роботи Адаменка О., Благуна І., Долішнього М., Забродського В., Трегобчука В. Поступово виросло розуміння тієї обставини, що ресурси планети не є нескінченими і що все те, що ми витрачаємо, ми відбираємо в майбутніх поколіннях. Тому на наш погляд, крім

зазначених цілей розвитку такого класу систем [2], варто розглядати ще дві цілі, а саме: збереження і нагромадження запасів ресурсів (природних, економічних і соціальних), необхідних для задоволення потреб майбутніх поколінь; збереження умов для існування людини як біологічного виду.

Таким чином, ми одержали систему з трьох одночасно існуючих цілей. Для кожної з виділених нами цілей існують свої пріоритети стосовно трьох підсистем: економічної, соціальної і природної.

Будь-яка керована система в інформаційному відображенні може бути представлена : поточний стан додати зовнішній вплив плюс керування і в сумі у нас виходить майбутній стан. Тут окремі блоки є масивами інформації, що відповідають зазначеним назвам. Постійна інформація, що відноситься до структури системи, для стислості опущена. З позицій стійкого розвитку регіон необхідно розглядати, як єдиний соціо-еколого-економічний організм, кожна зі складових якого має важливе значення і впливає на іншу складову.

#### **Список використаних джерел :**

1. Малиновський В. Я. Державне управління : навч. посіб. / В. Я. Малиновський - К. : Атіка, 2003. - 576 с.
2. Геєць В., Скрипниченко М., Соколик М., Шумська С. Секторальні макромоделі прогнозування економіки України // Економіст. – 1998. – № 3. – С. 14-18.
3. Згуровский М. З. Исследование социальных процессов на основе методологии системного анализа / М. З. Згуровский, А. В. Доброногов, Т. Н. Померанцева. - К. : Наук. думка, 1997. - 222 с.

**Корсун Наталья**

доцент, к.э.н., доцент кафедры  
информационных технологий и  
моделирования экономических процессов  
УО «Белорусский государственный  
аграрный технический университет»

## **НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ**

Значение сельского хозяйства как центрального звена агропромышленного комплекса в обеспечении продовольственной безопасности Республики Беларусь нельзя переоценить. Однако низкая рентабельность большинства аграрных товаропроизводителей в совокупности со сложным финансовым положением вызывают необходимость разработки направлений повышения эффективности, конкурентоспособности и устойчивости отрасли с акцентом на совершенствование ценовой, кредитной и налоговой политики в отношении сельскохозяйственных организаций.

В аграрной отрасли Республики Беларусь продолжает сохраняться ряд проблем технологического, экономического и социального характера.

По уровню эффективности аграрный сектор Беларуси еще существенно уступает экономически развитым странам. Например, по производительности сельскохозяйственного труда примерно в 2 раза. Недостаточным для осуществления нормативного воспроизводственного процесса является фактический показатель рентабельности сельскохозяйственного производства.

Актуальной по-прежнему остается проблема повышения конкурентоспособности аграрной отрасли, устойчивости ее развития. Сдерживающим фактором развития отечественного АПК является наличие значительной совокупной задолженности.

В этой связи эффективность производства и реализации продукции растениеводства и животноводства, готовых продовольственных товаров продолжает оставаться на уровне, не позволяющем предприятиям вести

устойчивое финансирование производственного процесса и решать проблемы долговых обязательств [1].

Важно учитывать, что низкая эффективность ведения сельскохозяйственного производства сложилась не только по вине хозяйствующих субъектов, но и вследствие общих экономических процессов, происходящих в стране. Например, существует проблема недостаточных закупочных цен и высоких процентов по кредитам. Это в комплексе не позволяет в полной мере покрывать затраты при осуществлении воспроизводственного процесса. Кроме того, целесообразны компенсационные выплаты сельскохозяйственным товаропроизводителям при потерях вследствие диспаритета цен на агропромышленную продукцию и промышленные ресурсы.

Требуется корректировка механизмов поддержки, направленных на производство конкретных продуктов. В настоящее время преобладающими являются меры компенсационного характера при возникновении диспаритета. Исследования показывают, что применяемые меры не позволяют в полной мере сгладить периодически появляющийся диспаритет цен и доходов. Поэтому целесообразно расширить перечень продукции, по которой применяются выплаты в виде субсидий на единицу реализованной сельскохозяйственной продукции.

Нуждается в совершенствовании также система кредитования деятельности субъектов аграрной отрасли. Специфика сельскохозяйственного производства проявляется в том, что здесь производственный цикл намного дольше, чем в других отраслях. Это обуславливает необходимость привлечения дополнительных источников финансирования текущей деятельности. Полагаем, что следует продолжить практику льготного кредитования уже выданных кредитов до их полного погашения, а также по вновь выданным кредитам. Однако выделение кредитов в сельском хозяйстве должно осуществляться с учетом их окупаемости в соответствии со спецификой аграрного производства, причем льготные инвестиционные кредиты следует направлять



преимущественно на реализацию высоко результативных проектов на конкурсной основе.

Требуются определенные коррективы и в сфере налогообложения. Недостатком действующей системы налогообложения является то, что базой для исчисления единого налога является выручка [2]. С экономической точки зрения, налогом должен облагаться доход либо имущество, способное приносить доход.

Актуальным является и совершенствование государственной поддержки аграрной отрасли. В этой связи необходима разработка действенных механизмов поддержки, которые направлены на поддержание села и сельских территорий и которые не попадают под обязательства по ограничению в рамках ВТО и ЕАЭС. Для сельского хозяйства нашей страны наиболее приемлемыми являются: прямые погектарные выплаты; прямые выплаты товаропроизводителям, находящимся в худших природно-климатических условиях; разработка и реализация программ внутренней продовольственной помощи.

Важным направлением повышения экономической эффективности аграрной отрасли является совершенствование системы обеспечения качества и безопасности продукции АПК. В связи с этим стратегическим направлением является формирование систем управления качеством и безопасностью в АПК, начиная от производства сельскохозяйственного сырья до реализации конечной продукции.

Таким образом, практическая реализация предлагаемых мероприятий по организации высокоэффективного агропромышленного производства направлена на устойчивое функционирование отечественного АПК, повышение конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции и продовольствия, обеспечение стабильного и эффективного функционирования аграрной отрасли.

Несмотря на существенные достижения и положительные результаты в АПК Беларуси, продолжает сохраняться ряд проблем технологического, экономического и социального характера. Для решения выявленных проблем

акцентируется внимание на необходимости дальнейшего совершенствования экономического механизма хозяйствования, важнейшими составляющими которого являются ценообразование, кредитование, налогообложение и государственная поддержка сельского хозяйства и его инвестирование. Это в сочетании с предложениями по совершенствованию системы управления аграрной отраслью в условиях происходящих трансформационных изменений способно обеспечить стабильное и эффективное функционирование аграрной отрасли.

Решение этой задачи в перспективе связано с внедрением в сельскохозяйственное производство прорывных инновационных технологий и новейших научных разработок, призванных вывести сельскохозяйственные организации на качественно новый уровень.

**Список использованных источников:**

1. Гусаков В.Г., Шпак А.П. Приоритетные направления повышения эффективности, конкурентоспособности и устойчивости развития аграрной отрасли Республики Беларусь. *Весці Нацыянальнай акадэміі навук Беларусі. Серыя аграрных навук*, 2018. Т. 56. № 4. С. 401–409.

2. Байгот Л., Макуцень Е., Пашкевич Д. Диверсификация внешней торговли Беларуси продукцией АПК в контексте развития мирового продовольственного рынка. *Аграрная экономика*, 2018. № 4. С. 2–12.

**Кущенко Олена**

доцент, к.е.н.(PhD), доцент кафедри статистики,  
обліку та аудиту

**Чуприна Олена**

доцент, к.е.н., доцент кафедри статистики,  
обліку та аудиту

**Душина Діана**

магістр кафедри статистики, обліку та аудиту

*Харківський національний університет імені  
В.Н.Каразіна*

## **ФІНАНСОВА ОЦІНКА СТАНУ ТА ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ТОП-ВИРОБНИКІВ УКРАЇНИ**

Фінансовий стан - найважливіша характеристика господарської діяльності підприємства. Стійкий фінансовий стан підприємства є результатом вмілого, прорахованого управління всією сукупністю виробничо-господарських факторів, що визначають результати діяльності підприємства. Теорія аналізу розглядає стійкий фінансовий стан підприємства не тільки як якісну характеристику, але і як кількісно вимірне явище. Проведемо експрес-аналіз фінансового стану підприємства. Даний аналіз складається з основних чотирьох напрямків, зазначених на рисунку 1:



Рис. 1. Основні напрями експрес-аналізу

*Джерело: побудовано на основі даних [1]*

Для порівняння показників основних компаній використаємо фінансову звітність за 2018 рік. Слід зазначити, що фінансова звітність у публічному доступі подана в форматі книги (pdf), тобто можливе лише ручне введення даних у програму Excel. Для вирішення даної проблеми та збільшення швидкості обробки даних використано програму Data Snipper, яка є інтелектуальною платформою перевірки даних у Excel, завдяки їй збільшується швидкість та якість аудиту [2]. Візуалізація робочого вікна при обробці даних в даній програмі показана на рисунку 2:

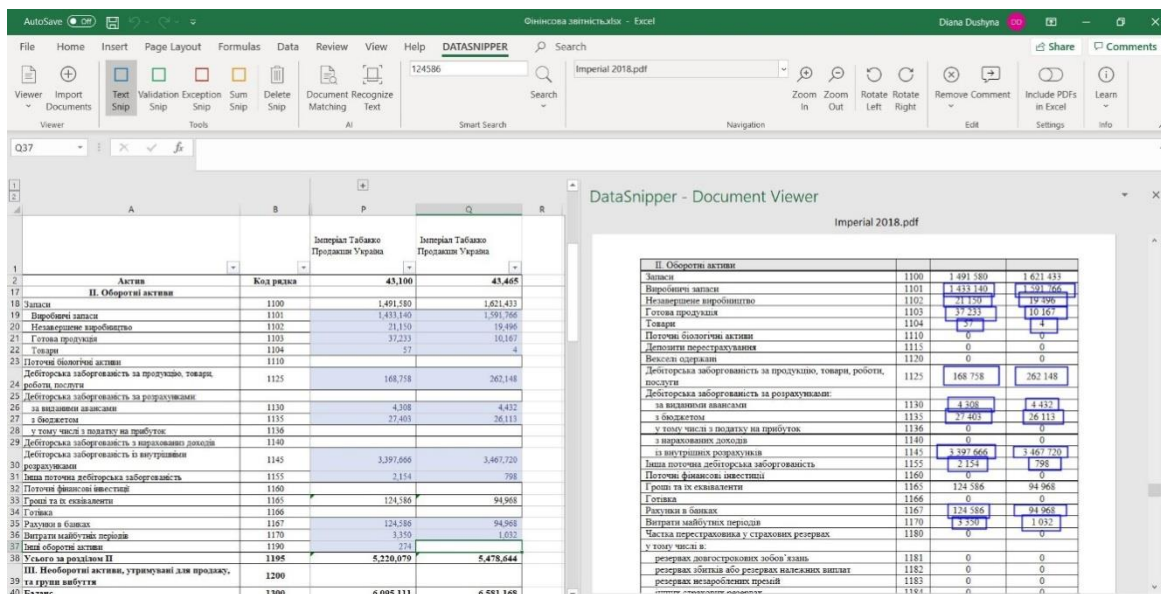


Рис. 2. Візуалізація робочого вікна Data Snipper

Джерело: програма Data Snipper у Microsoft Excel

Розглянемо перший напрям експрес-аналізу, а саме оцінімо стан майна підприємств, який наочно зображений на рисунку 3. Так, найбільша сума коштів у компанії ПАТ «Тютюнова компанія «В.А.Т. - Прилуки». Слід зазначити, що на 31.12.2019 р. загальна сума коштів компаній зменшилась у середньому на 9 відсотків.

Розглянемо показники другого напрямку експрес-аналізу - оцінки фінансового стану підприємства. На рисунку 4 зазначено розмір власних коштів компаній станом на 31.12.2018 року, тобто постійний мінімум поточних активів, що створюється за рахунок постійного капіталу. Значних змін станом на 31.12.2019 року не спостерігалось. Найбільші зміни відбулись у компанії

ПрАТ «Філіп Морріс Україна»: власні оборотні кошти зменшилися приблизно на 8 відсотків.

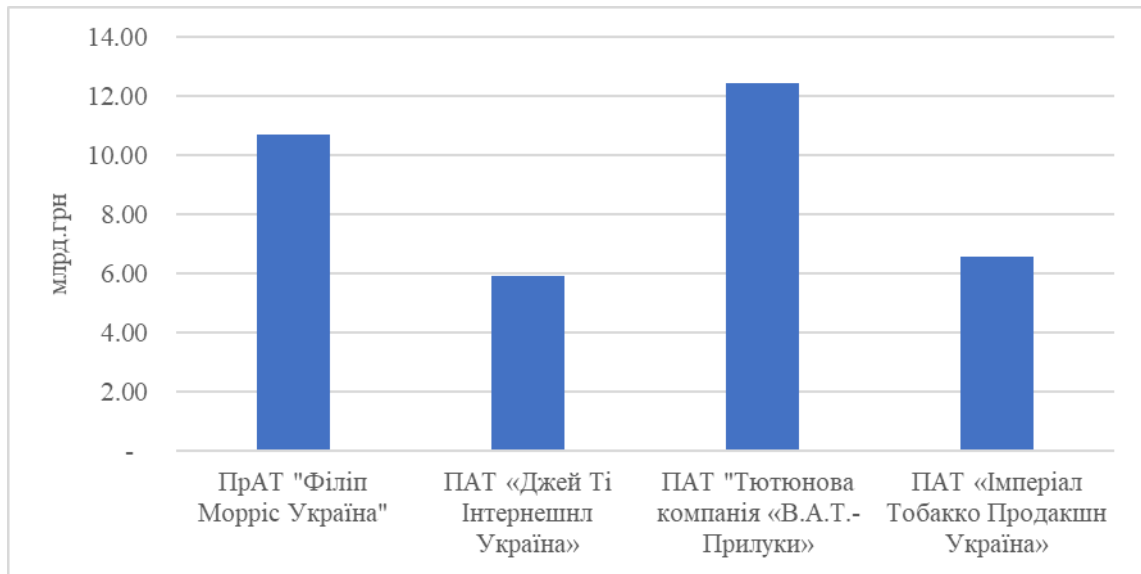


Рис. 3. Порівняння загальної суми коштів компаній станом на 31.12.2018 року

Джерело: побудовано за даними офіційних сайтів компаній

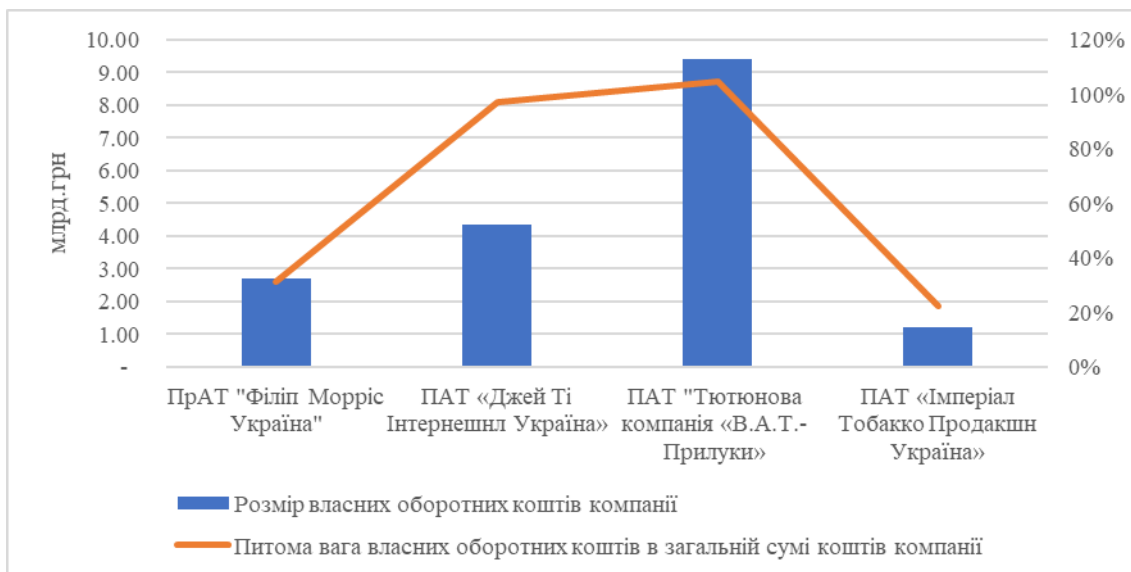


Рис. 4. Наочна аналітика розміру власних оборотних коштів компаній станом на 31.12.2018 року

Джерело: розраховано за даними офіційних сайтів компаній

Проведемо оцінку ефективності використання економічного потенціалу компаній. Основний показник оцінки є рентабельність підприємств, яка представлена у таблиці 1. Так, наприклад, показник рентабельності виробленої

продукції у нашому випадку показує збиток компанії від реалізації продукції від кожної 1 грн собівартості продукції. Рентабельність капіталу означає суму чистого прибутку, яка припадає на 1 грн капіталу, але через збиток у 2018 році у компанії ПАТ «Імперіал Табакко Продакшн Україна» показник став від'ємним.

Таблиця 1

Аналітика показників рентабельності компаній у 2018 році

Компанія	Рентабельність виробленої продукції	Рентабельність капіталу	Загальна рентабельність підприємства
ПрАТ «Філіп Морріс Україна»	- 0.567	1.378	0.196
ПАТ «Джей Ті Інтернешнл Україна»	- 0.316	0.147	0.097
ПАТ «Тютюнова компанія «В.А.Т.- Прилуки»	- 0.368	0.200	0.103
ПАТ «Імперіал Табакко Продакшн Україна»	- 0.290	- 0.443	0.051

*Джерело: розраховано за даними офіційних сайтів компаній*

Так як, валюта балансу представляє собою вартість майна, то показник загальної рентабельності підприємства показує суму чистого прибутку на 1 грн вартості майна. Таким чином, найбільший прибуток на 1 грн майна має компанія ПрАТ «Філіп Морріс Україна».

Четвертий напрям експрес-аналізу - оцінка динаміки - доцільний при наявності даних по роках.

Отже, теоретично, компанії можуть покрити збиток на штраф від рішення суду з антимонопольним комітетом чистим прибутком за рік, але дана процедура може нанести негативний вплив на подальшу діяльність компанії.

**Список використаних джерел:**

1. Чуприна Е.А. Финансовый анализ. Учебно-методическое пособие по курсу для студентов экономических специальностей. Х.: ХНУ имени В.Н.Каразина, 2016. 88 с.

2. Data Sniper - Intelligent Audit Platform. *DataSnipper BV*. URL: <http://datasnipper.com> (дата звернення: 18/03/2021)

**Lianfeng Zhang**

Ph.D Student, Faculty of Economics and  
Management

*Sumy National Agrarian University*

Associate professor, School of Economics and  
Management

*Henan Institute of Science and Technology*

## **AN EMPIRICAL STUDY ON THE OPERATION EFFICIENCY OF RURAL HOMESTAY IN CHINA BASED ON DEA MODEL**

The use of idle farmers' houses, combined with local cultural and natural resources, through self-management, joint operation, leasing and other ways to develop homestay can optimize the allocation of rural resources, meet the diverse and personalized leisure needs of urban population, promote the increase of farmers' income, and drive the development of rural economy. In the face of the current boom of homestay, how to evaluate its management efficiency scientifically and reasonably and guide the healthy and sustainable development and management of homestay resources is a more realistic problem in the current development of homestay. Scholars at home and abroad have conducted in-depth discussions on the related issues of homestay. Foreign studies are mainly carried out from the aspects of the legality and standardization of homestay operation, the commonness and influencing factors of tourists' choice of homestay, the operating conditions of homestay and the limiting factors of its development. Domestic researches on homestay mainly focus on development characteristics, competitive advantages and risk perception, cultural inheritance, architectural design and experience learning from Taiwan, etc., and the research objects are mostly the development cases of homestay resources in the coastal areas [1, p.242]. At present, there are few researches on the development and management efficiency of rural homestay resources in China. Therefore, based on the test area as China as a whole urban and rural comprehensive reform point for the study area, study the homestay facility resources development sample, measuring the homestay facility operation efficiency, and analysis of present situation and causes of efficiency for selection is invalid under the homestay facility management

benchmarking data envelopment analysis, clear efficiency gap of home stay facility operation optimization Suggestions, to promote the Chinese rural tourism and sustainable development of a homestay facility[20, p.29].

## **1. Research Methods.**

### **1.1 Evaluation method**

DEA model has unique advantages for the comparative analysis of homestay samples with multiple input and output indexes. At present, researches on efficiency measurement methods mainly focus on three aspects: parametric method, nonparametric method, and the method of combining parameter and nonparametric method. In recent years, a new perspective has emerged in the study of efficiency evaluation: to set benchmarks for inefficient people, to clarify efficiency improvement goals, and to measure efficiency gaps. Some scholars have proposed efficiency evaluation methods based on benchmarking management. Benchmarking management is a continuous improvement on the basis of efficiency measurement, which makes DEA invalid home stay infinitely close to the benchmark to improve operating efficiency. Determining appropriate benchmarking is the basis and premise of benchmarking. However, at present, many organizations often lack effective methods when selecting benchmarking, and subjectively determine benchmarking only by experience, which seriously affects the implementation effect of benchmarking management. However, DEA model scientifically selects benchmarking by measuring efficiency to ensure the effect of benchmarking management. When selecting the learning benchmark for DEA invalid homestay, the homestay with the highest super efficiency is first selected as the optimal benchmark. If the optimal benchmark is difficult to achieve, the nearest sub-optimal benchmark with a slightly lower super efficiency value is selected to measure the efficiency gap according to the selected benchmark and put forward improvement suggestions.

### **2.2 Data Sources**

Planning bureau directly under the central government, the geographic information center of the map of China homestay facility, for more than 50 home owners and visitors can interview and questionnaire survey, understand the



surrounding environment and resources, the condition of traffic and supporting facilities, collecting upfront costs, income data, statistical local fixed employment type, rooms, tourism elements and measuring building area, consult the personage inside the industry of homestay facility construction style and features of professional evaluation, finally obtained the 30 home stay facility development case of complete information and use it as a sample. When the number of DMU is greater than 2 times of the number of indexes, the evaluation results of efficiency can be reasonably differentiated, thus providing sufficient basis for efficiency analysis.

### **3 Results and analysis**

Input the collected input-output index data into software DEAP2.1, adopt the BCC model of DEA and choose the output-leading method to get the comprehensive efficiency, technical efficiency and scale efficiency of homestay operation, and calculate the super efficiency value of homestay operation with Excel-Solver Pro5.0. According to DEA measurement results, the average level of technical efficiency and scale efficiency of homestay operation in China is relatively high.

In order to be effective, the ineffective DEA homestays need to reduce input or increase output. Some homestays have a high redundancy rate of capital input. The reason is that the houses are newly built and the infrastructure also needs to be improved by the homestays themselves, which leads to large upfront investment cost. The types of homestay experience elements are not as complete as possible, and the characteristic development of regional B&B should be realized. If we blindly pursue the investment scale, ignore the actual market demand, and blindly increase the floor area and the number of rooms, it is difficult to achieve comprehensive efficiency and effectiveness.

### **4 Conclusions and Suggestions**

In this paper, by using the DEA model to China 30 homestay facility resources development to measure the efficiency of the business case, on the basis of which the standard selection method of DEA invalid homestay facility, the following conclusions: the whole of China rural homestay facility operation efficiency is higher, with super efficiency model on the comprehensive efficiency of 1 sort of a

home stay facility, accordingly to the ultra value maximum efficiency, or adjacent areas into the principle of similar size as invalid homestay facility selecting benchmarking learning objects. Projection analysis method was used to explore the efficiency gap between DEA invalid homestays and benchmarking. Some homestays had redundant inputs of land, capital, tourism elements and reception capacity and insufficient economic and social benefits. According to the research conclusions, the following optimization suggestions are put forward: the scale efficiency or technical efficiency should be respectively improved to achieve comprehensive efficiency and effectiveness. We should avoid blindly increasing the number of land and guest rooms, improve the supporting facilities and service quality of homestay, and create exquisite homestay products. If only the pursuit of investment scale and ignores the actual market demand, it is hard to realize the comprehensive efficiency effectively, should be in the early stage of homestay facility for an in-depth research on the market, strictly control the area and room number input, and to further improve the supporting facilities of a homestay facility, improve service quality, and improve the experience of tourists to increase the tourists repurchase rate, in order to achieve the best output efficiency.

**References:**

1. Jarotwan Koiwanita, Viachaslau Filimonau (2021). Carbon footprint assessment of home-stays in Thailand. *Resources, Conservation and Recycling*. Vol.164, No.1, P.242-263
2. Kontogeorgopoulos, N, Churyen, (2015). A Homestay Tourism and the Commercialization of the Rural Home in Thailand. *ASIA PACIFIC JOURNAL OF TOURISM RESEARCH*. Vol.20, No.1, P.29-50

**Lingling Wu**

**Fenghe Zhang**

**Fuli Chen**

*Sumy National Agrarian University*

*Henan Institute of Science and Technology*

## **RESEARCH ON THE INFLUENCE OF WECHAT PUBLIC NUMBERS IN UNIVERSITIES OF CHINA**

### **0. Introduction**

As the most representative communication medium in new media, WeChat public numbers of universities, with its communication advantages, has gradually become an important medium for teachers and students of universities to communicate, share and comment on various information in campus life [1, p.87]. The current available research results mainly focus on the development status of universities WeChat public numbers [2, p.50], communication content, optimization strategy [3, p.23], functional positioning, influence, and other aspects.

### **1. Data source**

This paper uses Tencent WeChat as the research platform and selects 38 universities in Henan, China, which have opened WeChat public numbers as the research objects. Investigate and record: influence index, number of originals, number of posts, total reads, number of headline reads, total views, total likes of 38 universities' WeChat public numbers in November 2020.

### **2. Research method**

This paper calculated Pearson correlation coefficients by using relevant data (influence index, number of originals, number of posts, total reads, number of headline reads, total views, total likes) to accurately understand the relationship between the influence of public numbers and related variables in quantitative indexes, and also to measure the closeness of interconnection between variables (see Table 3). The positive and negative values of the correlation coefficient  $r$  represent positive and negative relationships between the variables, and the farther the absolute value is from the horizontal line of 0, the stronger the association between the variables, and vice versa.

### 3. Correlation analysis of influence index variables

Based on the analyzed data of the correlated variables in Table 1, the following conclusions can be drawn.

Table 1

**Correlation analysis of impact index variables**

		<b>Influence Index</b>	<b>Number of Originals</b>	<b>Number of posts</b>	<b>Total Reads</b>	<b>Number of Headline Reads</b>	<b>Total views</b>	<b>Total Likes</b>
Influence Index	Pearson Correlation	1	0.408*	0.003	0.920**	0.913**	0.547**	0.683**
	Sig. (two-tailed)		0.011	0.983	0.000	0.000	0.000	0.000
Number of Originals	Pearson Correlation	0.408*	1	-0.024	0.286	0.280	0.289	0.366*
	Sig. (two-tailed)	0.011		0.887	0.081	0.089	0.078	0.024
Number of posts	Pearson Correlation	0.003	-0.024	1	-0.009	-0.075	0.177	0.151
	Sig. (two-tailed)	0.983	0.887		0.957	0.654	0.288	0.365
Total Reads	Pearson Correlation	0.920**	0.286	-0.009	1	0.996**	0.536**	0.730**
	Sig. (two-tailed)	0.000	0.081	0.957		0.000	0.001	0.000
Number of Headline Reads	Pearson Correlation	.913**	0.280	-0.075	0.996**	1	.494**	0.693**
	Sig. (two-tailed)	0.000	0.089	0.654	0.000		0.002	0.000
Total views	Pearson Correlation	.547**	0.289	0.177	0.536**	0.494**	1	0.937**
	Sig. (two-tailed)	0.000	0.078	0.288	0.001	0.002		0.000
Total Likes	Pearson Correlation	.683**	0.366*	0.151	0.730**	0.693**	0.937**	1
	Sig. (two-tailed)	0.000	0.024	0.365	0.000	0.000	0.000	
*. At the 0.05 level (two-tailed), the correlation is significant.								
**. At the 0.01 level (two-tailed), the correlation is significant.								

1) The correlation coefficient  $r$  between influence index and the number of original articles is 0.408, which is significantly positive at the level of  $p = 0.05$ , indicating that the university WeChat public numbers should put more efforts on original articles, spend more time and energy to create high-quality articles, and improve the influence of WeChat public numbers through itself and the variables with which it has a correlation. There is no correlation between the influence index

and the number of articles published, and the p-value is 0.983, that is, the influence of universities WeChat public numbers will not be improved by increasing the number of articles published.

2) The correlation coefficient between the number of originals and total likes is 0.366, with a significant positive correlation at  $p = 0.05$  level, indicating that more original articles can increase the total number of likes. From (1), we can conclude the importance of original articles on WeChat public numbers' influence.

3) The number of posts is not correlated with influence index, the total reads, the number of the headline reads, the total views, the total likes, with p-values of 0.957, 0.654, 0.288, 0.365, and 0.983, respectively, larger than 0.05, indicating that an increase in the number of posts does not necessarily lead to an increase in the number of reads and likes.

4) The correlation coefficient  $r$  between the total reads and the number of headline reads is 0.996, which is significantly positively correlated at the  $p = 0.01$  level, i.e., the larger the number of the headline reads, the larger the total reads. The correlation coefficients of the number of the headline reads with the total views, total likes are 0.494 and 0.693, respectively, which are significantly positively correlated at the  $p = 0.01$  level, i.e., the larger the number of the headline reads, the larger the total views and total likes.

5) The correlation coefficient between total number of views and total number of likes is 0.937, which is significantly positive at the  $p = 0.01$  level, i.e., the more the total number of views, the more the number of likes will be accordingly.

### **References:**

1. Liu, Hongchao & Fu, Dan. (2016). Exploring the communication effect of micro letter public platform in universities. *Media* (19), 87-89. doi:CNKI:SUN:CMEI.0.2016-19-040.
2. Ju, Jingjing & Liu, Juan. (2020). Dislocation and reflection on the operation of new media platforms in universities. *Youth Journalist* (26), 50-51. doi:10.15997/j.cnki.qnjz.2020.26.026.

3. Gao, R. (2021). Analysis of the life cycle of "official microblogging" of first-class university construction. Heilongjiang Higher Education Research (01), 23-28. doi:10.19903/j.cnki.cn23-1074/g.2021.01.004.

**Левковець Наталія**

ст. викл. кафедри фінанси, облік і аудит

*Національний транспортний університет*

## **АНАЛІЗ ГРОШОВОГО ОБІГУ ТА ЙОГО СТАТИСТИЧНЕ ВИВЧЕННЯ**

Розвиток суспільства супроводжується розвитком теорії грошового обігу та методології вимірювання грошової маси як важливого макроекономічного показника. Концепція грошового обігу ґрунтується на економічній теорії, яка розкриває особливості ролі грошей і грошового обігу в умовах планової та ринкової економіки. Якщо в плановій економіці рух грошових коштів має підпорядковане, другорядне значення порівняно з матеріальними потоками, то в ринковій економіці, навпаки, грошові потоки відіграють провідну роль. У плановій економіці управління здійснюється через регулювання переважно натуральних пропозицій, а грошові потоки лише відображають обсяги продукції та послуг, їх рух у вартісній формі, і тому в ній не може бути надлишку чи нестачі грошей, а отже й інфляції.

У функціонуванні економічної системи країни головну роль відіграють гроші і грошовий обіг. Процес суспільного відтворення відбувається безперервно, тому безперервним є й рух грошей, що його обслуговує.

Сучасна теорія грошового обігу розроблена відомим математиком і статистиком І. Фішером і ґрунтується на класичній кількісній теорії грошей. Оскільки кожна грошова одиниця за певний період може бути використана для придбання товарів не один раз, то й загальна величина грошового обігу за цей час набагато більша від кількості грошей, що перебувають в обігу. Гроші не залишаються нерухомими, тому величина грошового обігу залежить від кількості грошей на швидкості їх обігу.

Грошовий обіг — це рух коштів усередині країни в готівковій і безготівковій формах, який обслуговує реалізацію товарів, а також нетоварні платежі та розрахунки в економіці. [1, с. 26]

У ринковій економіці нестача грошових коштів або їх емісія можуть здійснювати вплив на попит і пропозицію, на коливання цін і процентних ставок, на розвиток чи спад (стагнацію) виробництва.

Грошовий обіг в країні регулюється грошовою системою та здійснюється шляхом реалізації механізму грошово-кредитної політики.

Грошова система — це форма організації грошового обігу, яка закріплена національним законодавством і складається з таких елементів:

- грошової одиниці та її найменування;
  - масштабу цін;
  - видів законних платіжних засобів;
  - платіжного обороту та його організації;
  - механізму регулювання грошового обігу та органів, що його здійснюють. [1, с. 29-31]
- Грошова система України характеризується тим, що вирішальну роль в її організації та функціонуванні відіграють Верховна Рада України та НБУ.

Правові основи організації грошового обігу в Україні закладено в Конституції України та в Законах України "Про Національний банк України", "Про платіжні системи та переказ грошей в Україні".

У ст. 92 Конституції України передбачено, що засади створення і функціонування грошового ринку, статус національної валюти, а також статус іноземних валют на території України встановлюються винятково законами України.

Випуск та обіг на території України інших грошових одиниць і використання грошових сурогатів як засобу платежу забороняється. Офіційне співвідношення між гривнею та золотом або іншими дорогоцінними металами не встановлюється.

Банкноти і монети, випущені НБУ, є безумовними зобов'язаннями НБУ і забезпечуються всіма його активами.

Важливу роль у становленні правової основи взаємовідносин між суб'єктами господарювання і банками з приводу функціонування банківських рахунків та порядку переказу грошей відіграє Закон України від 5 квітня 2001 року "Про платіжні системи і переказ грошей в Україні". В цьому законі визначено загальні засади функціонування платіжних систем в Україні, поняття та загальний порядок проведення переказу грошей в межах України.

Усіх суб'єктів грошового обігу можна згрупувати у такі 4 великі групи:

- суб'єкти господарювання, які забезпечують створення та реалізацію валовою національного продукту;

- домашні господарства, які забезпечують виробництво національного продукту основними факторами (робочою силою, засобами виробництва, які перебувають у приватній власності та ін.) і є кінцевими його споживачами;

- державні структури, які забезпечують розподіл та перерозподіл вартості створеного національного доходу та національного продукту, впливаючи на реалізацію та споживання останнього;

- фінансові посередники, які можуть діяти на фінансовому ринку від власного імені та власним коштом (банки, страхові, інвестиційні, фінансові компанії тощо).

Кожен економічний суб'єкт бере участь у грошовому обігу двояко — як одержувач певних грошових доходів і як особа, яка витрачає одержані доходи.

Грошовий обіг відбувається в безготівковій та готівковій формах.

У сфері готівкового обігу гроші рухаються поза банками, безпосередньо обслуговуючи відносини економічних суб'єктів. Цей рух обслуговують банкноти (паперові гроші) та розмінні монети.

У сфері безготівкового обігу грошові кошти переміщуються або шляхом переказу з одного рахунку на інший, або шляхом проведення взаємозаліків зустрічних вимог, не виходячи за межі банківської системи.



За характером платежів у складі сукупного грошового обігу розрізняють товарний платіжний обіг та нетоварний платіжний обіг. До складу першого входять платежі за товари, виконані роботи і послуги, а до другого — платежі до бюджету та платежі за іншими фінансовими операціями.

Грошово-кредитна статистика — це сукупність даних про вимоги та зобов'язання сектору фінансових корпорацій та його підсекторів щодо інших секторів економіки країни та нерезидентів. [1, с. 47] Це одна з чотирьох систем макроекономічної статистики, крім статистики національних рахунків, статистики державних фінансів та статистики зовнішньоекономічної діяльності і міжнародних фінансів.

Джерелом даних для складання грошово-кредитної статистики в Україні є статистична звітність комерційних банків і НБУ.

Грошово-кредитна статистика складається та розповсюджується на щомісячній основі. Дані грошово-кредитної статистики сприяють розробленню грошово-кредитної політики та контролю за її проведенням, утворюють статистичну основу для макроекономічного аналізу та програмування, для оцінювання стабільності фінансового сектору, а також є необхідною інформацією для широкого кола користувачів — органів влади, резидентів і нерезидентів, що проводять операції з фінансовими корпораціями країни.

Взаємозв'язок між окремими блоками цієї системи дозволяє використовувати її для уточнення розрахунку її окремих показників і здійснення грошового регулювання економіки.

#### **Список використаних джерел:**

1. Головач А. В. Статистичне забезпечення управління економікою / Головач А. В., Захожай В. Б., Головач Н. А. — К. : КНЕУ, 2004. — 409 с.

**Лісовий Андрій**

професор, д.е.н., завідувач кафедри аудиту та економічного аналізу

*Університет державної фіскальної служби України*

## **УДОСКОНАЛЕННЯ БОРОТЬБИ З ТІНЬОВОЮ ЕКОНОМІКОЮ**

У вітчизняній та зарубіжній науці сформувався декілька теоретичних підходів до визначення поняття „тіньова економіка“:

- юридичний (правовий);
- економічний;
- статистичний;
- комплексний.

**Юридичний (правовий) підхід.** Головним критерієм віднесення до тіньової економіки є незаконний характер діяльності, тобто поза межами офіційного законодавства.

**Економічний підхід.** Тіньова економіка визначається як виробництво приховане від податків.

**Статистичний підхід.** Критерієм віднесення до тіньової економіки є неврахування господарської діяльності органами статистики.

**Комплексний підхід** об'єднує в собі всі розглянуті вище підходи.

З усіх розглянутих підходів щодо визначення тіньової економіки, мені видається найбільш відповідним економічний підхід. Адже порушення закону, як правило, є необхідною, але не достатньою умовою віднесення економічної діяльності до категорії тіньової. А несплата податків навпаки є достатньо повною для цього підставою, хоча б через те, що всі податки в Україні регламентуються законами, отже їх несплата сама собою уже є порушенням законодавства. Тому в усіх визначеннях прихильників правового (юридичного) підходу заміна слів „економічна діяльність поза рамками закону” на „економічна діяльність, що не оподатковується” призведе до точнішого і повнішого визначення тіньової економіки.

Статистичний підхід (за яким ознакою віднесення до тіньової економіки є неврахування господарської діяльності органами статистики) також, на мою

думку, є необхідною, але недостатньою умовою для такого висновку. Адже можна враховувати і не оподатковувати, але навпаки – оподатковувати і не враховувати не можна: оподаткування завжди чітко кількісно визначає базу оподаткування. Так само можна контролювати, але не оподатковувати, але під оподаткуванням завжди розуміється процес контролю.

Отже: тіньова економіка – це економічна діяльність, яка не оподатковується. І якщо ми правильно поставили діагноз, то лікувати економіку можна податковим регулюванням.

Існуючі зараз схеми мінімізації та ухилення від сплати податку на прибуток підприємств ще раз доводять недосконалість податкової системи України. А чи є такі податки, які ми платимо на всі 100 %? Виявляється є. Наприклад, 3 % у Пенсійний фонд від вартості придбаного автомобіля при постановці його на облік. Цей податок настільки простий в адмініструванні, що обійти його неможливо. Отже можливість збирати податки таким чином, щоб не було ніяких „схем” є. То чому подібним чином не спростити податок на прибуток підприємств чи все податкове законодавство?

Податок на прибуток підприємств є найбільш складним для розуміння платниками податків: в Податковому кодексі він найбільший за обсягом, має багато винятків, уточнень, пояснень. Відповідно суттєво спростити його не вдасться, тому слід розглянути питання про заміну податку на прибуток на інший податок, що вимагає меншого адміністрування і отже знижує витрати і підвищує прозорість податкової системи.

В якості альтернативи я вважаю за доцільне ввести податок на купівлю, який обчислюється у відсотках від вартості продукції, що купується. Дійсно, чому б всі українські товари не обкласти податком на купівлю у розмірі 3 % (як тепер при купівлі автомобіля)?

Але якщо податок на прибуток підприємств замінити податком на купівлю, то виявиться, що ми зменшили податковий тиск на підприємства і збільшили його на населення. Тому при цьому необхідно ліквідувати також податок з доходів фізичних осіб. Тобто замість податку з прибутку підприємств

і податку з доходів фізичних осіб буде діяти один спрощений до мінімуму податок на купівлю (табл. 1).

Таблиця 1

### Розрахунок ставки податку на купівлю

Показники	2017	2018	2019	2020
ВВП, млрд грн	2983,9	3560,6	3978,4	4194,1
Випуск в ринкових цінах, млрд грн	6255,4	7493,5	8239,3	8670,3
Податок на прибуток підприємств, млрд грн	73,4	106,2	117,3	118,5
Податок з доходів фізичних осіб, млрд грн	185,7	229,9	275,5	295,1
Частка податку на прибуток підприємств, % від випуску	1,17	1,42	1,42	1,37
Частка податку з доходів фізичних осіб, % від випуску	2,97	3,07	3,34	3,40
Розрахункова ставка податку на купівлю, %	4,14	4,49	4,76	4,77

Аналіз таблиці 1 показує, що частка податку на прибуток підприємств та податку з доходів фізичних осіб від загального обсягу випуску в ринкових цінах є майже стабільною величиною, хоча має незначну тенденцію до збільшення в останні роки. Розрахунки показують, що для компенсації відміни податку на прибуток підприємств та податку з доходів фізичних осіб ставка податку на купівлю має бути на рівні 4,77 %.

За оцінками більшості експертів тіньова економіка України у 2020 р складала мінімум 50 % від реальної економіки. Це означає, що ставка податку з купівлі може бути на рівні, нижчому ніж 4,77 % від вартості купленої продукції, за рахунок скорочення тіньового сектора економіки. Звичайно, запропоновані зміни до податкової системи, не ліквідують тіньову економіку повністю. Але навіть якщо до ВВП додасться всього 25 з 50 % тіньової економіки, то обсяг купленої в Україні продукції збільшиться до 10485,3 млрд грн (згідно табл. 1:  $4194,1 \times 1,25 \times 2 = 10485,3$ ). Тому ставка податку з купівлі має бути на рівні 3,9 % ( $413,6 / 10485,3 \times 100$ ). При цьому збільшення бази оподаткування має відбутися не лише за рахунок скорочення тіньового сектора, але й від появи нових підприємств, в тому числі іноземних.

Податок на купівлю дуже простий в адмініструванні і дозволить суттєво скоротити витрати на адміністрування податків і, відповідно, чисельність працівників податкової служби та бухгалтерій переважної більшості підприємств. Податок на рівні 3.9 % від випуску продукції зробить нерентабельними навіть можливі схеми мінімізації та ухилення від оподаткування, оскільки ставка переведення коштів у готівку в даний час перевищує 3.9 %.

В результаті ми отримаємо гіперактивну економіку, чесний та активний бізнес, здорову атмосферу в суспільстві. Така податкова система, що ліквідує тіньову економіку та корупцію може стати мрією, національною ідеєю, якої так не вистачає для об'єднання нашої країни.

Проблема лише в тому, що це вимагає від державної влади політичної волі та значних зусиль. А натомість обіцяє не фінансові дивіденди, але вічну славу і подяку від вдячних співвітчизників.

#### **Список використаних джерел**

1. Національні рахунки України за 2020 рік : статистичний збірник / Державна служба статистики України, 2021. - 252 с.
2. Звіт про виконання Зведеного бюджету України за 2020 р. / Державна казначейська служба України. - Режим доступу : <https://www.treasury.gov.ua/ua/file-storage/richnij-zvit-pro-vikonannya-derzhavnogo-byudzhetu-ukrayini-za-2020-rik>

**Ляшук Надія**

студентка 2 курсу ННІ економіки,  
оподаткування та митної справи

*Університет державної фіскальної служби України*

**Колісник Олена**

доцент, к.е.н, завідувач кафедри  
бухгалтерського обліку

*Університет державної фіскальної служби України*

## **СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ БІЗНЕС-АНАЛІТИКИ В УКРАЇНІ**

Протягом останніх років, засоби бізнес-аналітики перетворилися для більшості організацій на незамінний інструмент управління. Можливості аналітичних інструментів вже давно не ставлять під сумнів топ-менеджерами та керівниками компаній. Взагалі, кілька років назад, бізнес-аналітика вважалася прерогативою аналітиків та керівників вищої ланки. Проте на сьогоднішній день, популяризація та більший доступ до ВІ-інструментів, спричинило те, що коло користувачів стало значно ширшим. В багатьох організаціях приходиться розуміння того, що доступ до актуальної та своєчасної інформації, необхідний усім співробітникам, які відповідають за прийняття рішень [1].

Тенденції розвитку ринку бізнес-аналітики наступні:

- упровадження ВІ-рішень, що забезпечують більш ефективну роботу користувачів з даними у вигляді інформаційно-аналітичних порталів;
- ВІ-інструменти ставатимуть щоразу доступнішими для споживачів;
- за рахунок підвищення зручності використання ВІ для великої кількості користувачів, у компаніях зростатиме попит на мобільні ВІ-додатки;
- при виборі ВІ компанії будуть керуватися не лише досконалістю самої технології, а й якістю вирішення відповідних бізнес-завдань;
- ринок ВІ-платформ буде залишатися одним з найбільш швидкозростаючих ринків ПО, незважаючи на коливання в економіці та незначне економічне зростання [2].

Інструменти бізнес-аналітики поступово стають простішими, а процес пошуку інформації - більш інтуїтивно зрозумілим та ефективним. Користувачі,

потреба яких у інформації зростає, будуть диктувати вендорам вимоги до «мобілізації» систем бізнес-аналізу, а також використання інноваційних засобів, таких, як обробка даних в оперативній пам'яті і застосування методу асоціативного аналізу.

Якщо торкнутися трендів розвитку ринку ВІ-інструментів, аналітики спостерігають прагнення до створення більш простіших і зручних інтерфейсів, легку інтеграцію з іншими додатками. Зростатиме попит на інтерактивні та мобільні системи бізнес-аналізу. Зросте частка аналітичних додатків, що використовуються як послуга. Подібний підхід - дуже простий, ефективний і малоризикований шлях до втілення стратегії бізнес-аналізу.

Взагалі на ринку бізнес-аналітики реалізовано безліч базових аналітичних проектів, таку практику використовував здебільшого великий бізнес і такі галузі, як фінанси та продаж, однак настає час для впровадження предикативного аналізу та інших, більш новітніх, ВІ-можливостей. Крім того, середній бізнес і компанії на деяких вертикальних ринках тільки починають розглядати можливість використання систем бізнес-аналізу даних і аналітичних інструментів, тому ВІ залишатиметься одним з найбільш швидкозростаючих ринків програмного забезпечення.

#### **Список використаних джерел:**

1. Штефан Ринок бізнес-аналітики: тенденції та перспективи розвитку  
URL: [file:///C:/Users/123/AppData/Local/Temp/ecan\\_2013\\_12\(4\)\\_\\_67.pdf](file:///C:/Users/123/AppData/Local/Temp/ecan_2013_12(4)__67.pdf)
2. Шалахін О. Стан розвитку бізнес-аналітики в Україні. URL: <http://oldconf.neasmo.org.ua/node/306>

**Мазур Наталія**

професор, д.е.н., завідувач кафедри  
економіки підприємства

*Кам'янець-Подільський національний  
університет імені Івана Огієнка*

## **ТЕХНОЛОГІЇ ЦИФРОВІЗАЦІЇ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ЕФЕКТИВНІСТЮ БІЗНЕСУ**

Інформація є ключовим ресурсом сучасного світу. Щомиті людство генерує величезні масиви цифрових даних, які не тільки потребують місця в сховищах, а й допомагають компаніям вести бізнес. Щоб скористатися всіма можливостями доступної інформації, необхідно її **акумулювати, структурувати та аналізувати**. Цифрова трансформація підприємства сприяє цьому завдяки прогресивним технологіям, наприклад, Big Data (великі дані) або Artificial Intelligence (AI, штучний інтелект). Вони спрямовані на обробку потоків інформації, на підставі якої можна ухвалювати рішення, адаптувати пропозиції під конкретних клієнтів і прогнозувати їхню поведінку.

Цифровізація тією чи іншою мірою зачепила кожен галузь бізнесу, і це лише початок. Підприємства, націлені на успіх і розвиток, зобов'язані приймати виклики сучасної економіки, і тільки так вони зможуть стати лідерами. Цифрова трансформація економіки та бізнесу надає величезні переваги, серед яких варто виділити:

1) поліпшення клієнтського досвіду – **технології цифровізації** дозволяють організувати максимально персоналізовану взаємодію, якій надає перевагу більшість клієнтів. Цифрові канали зв'язку, омніканальність, штучний інтелект, роботизація – з усім цим ми вже маємо справу в нашому повсякденному житті;

2) гнучкість і прискорення бізнес-процесів – **цифрова трансформація бізнес-процесів** спрямована на те, щоб компанії оперативніше ухвалювали рішення, блискавично адаптували роботу до вимог поточного моменту та задовольняли потреби клієнтів. Існує вислів: «Компанії бувають швидкими або мертвими». Щоб бути успішним, потрібно бути швидким і гнучким:



змінюватися не тоді, коли є можливість, а коли є потреба;

3) інноваційні можливості для розвитку бізнесу – цифровізація бізнесу відкриває дорогу до інноваційних способів розвитку підприємств:

– **хмарні технології** дозволяють працювати над одним проектом кільком командам одночасно та ефективно використовувати ресурси компанії;

– використовуючи стратегію **Mobile First**, компанії отримують і монетизують мобільний трафік, який за своїми показниками вже наздогнав трафік із стаціонарних пристроїв;

– **готові рішення** дозволяють заощаджувати час на вирішення завдань. Різні програми, розширення та конектори оптимізують роботу компанії із мінімальними витратами часу на їхнє впровадження та адаптацію;

4) партнерство і співробітництво – цифровізація створює нові **можливості для співпраці** з іншими компаніями, і ці можливості справді дивують. Важко уявити успішний сучасний бізнес без партнерів. Наприклад, завдяки сучасним технологіям географія вже не є перешкодою в роботі: вести бізнес і шукати партнерів можна в будь-якій точці земної кулі. А відкритий API перетворює співпрацю на простішу та зручнішу [1].

Сучасний ринок продуктів, технологій та систем, які впроваджують у бізнес-процеси вітчизняні суб'єкти господарювання є достатньо насиченим, диверсифікованим, досить об'ємним як за шириною, так і глибиною версій, модифікацій сучасного обладнання або програмного забезпечення. Аналіз близько трьох десятків представників бізнесу дозволяє зробити декілька основних висновків щодо умов та складових успіху вибору методології та інструментів цифрової трансформації з позиції суб'єкта господарювання. Основними, на нашу думку, є:

- 1) стратегія;
- 2) мотивована команда;
- 3) адаптація персоналу;
- 4) технології цифровізації.

При виборі технології варто звернути увагу, насамперед, на такі критерії

– рис. 1.

Система має бути синергією технологій управління бізнес-процесами (BPM) та управління взаємовідносинами з клієнтами (Customer Relationship Management, CRM) на єдиній платформі. Завдяки цьому компанії можуть не тільки управляти бізнес-процесами, але й **автоматизувати продажі, маркетинг і сервіс**. Комплексний підхід дозволяє прискорювати процес впровадження інновацій та досягнення цілей підприємства.

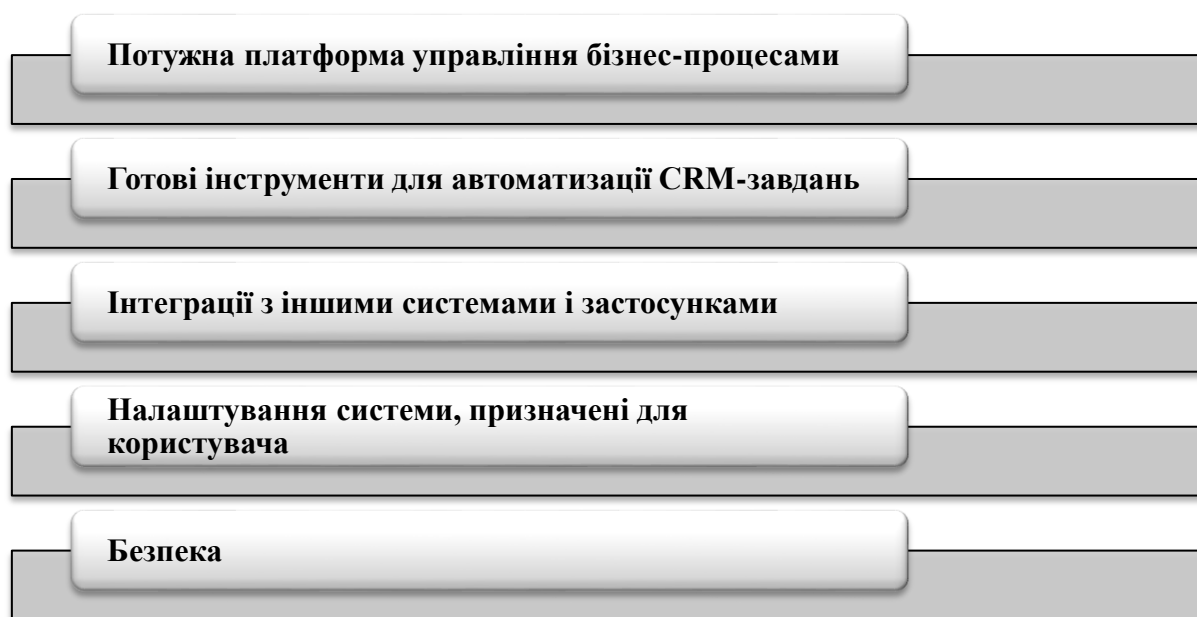


Рис. 1. Критерії вибору технології цифровізації суб'єкта господарювання

Джерело: власна розробка

Системи мають використовувати сучасні інтелектуальні технології, які **автоматизують виконання багатьох завдань** і в такий спосіб звільняють робочий час співробітників для інших справ.

За оцінками, зараз ні в одній країні немає офіційно прийнятої стратегії адаптації до майбутніх змін, а уряди намагаючись розробити ефективні стратегії стосовно цифрової економіки, стикаються з пріоритетами, що постійно змінюються [2].

Проте будь-яка стратегія адаптації може бути скоригована будь-якою раптовою подією. Так криза, зумовлена пандемією COVID-19, дозволила бізнесу експериментувати і вчитися в режимі реального часу. У «мирний» час

компаніям це було робити не просто: потрібно було переконати в актуальності цифрової трансформації акціонерів, співробітників і споживачів – у кожного були свої причини для опору. Проте через карантинні заходи багато компаній змушені були перевести співробітників на віддалену роботу. Перехід до віддаленої роботи потребував технологічних рішень – розвитку ІТ-інфраструктури, системи безпеки, комунікацій, електронної постановки завдань і відстеження їх виконання. І разом з цим виникла необхідність навчання персоналу тому, як все це використовувати та адаптуватися до змін.

Крім того, коронавірус став краш-тестом для реалізованих проєктів з цифровізації держави і перевірки їх працездатності в «бойових умовах». Великий масив даних і завершена цифровізація процесів в органах державної влади були оперативно використані для стабілізації ситуації з пандемією лише в деяких країнах, наприклад у Південній Кореї і Сінгапурі, де вдалося оперативно обчислити та ідентифікувати громадян, які потенційно є переносниками захворювання. Однак будучи випадковим «стимулом» для прискорення цифровізації, коронавірус в явному вигляді позначив і стримуючі фактори. Частина з них існували і раніше, але у зв'язку з пандемією вони стали ще помітнішими [3, с.7].

Таким чином, цифрова трансформація є довгостроковим проєктом, який вимагає системного та серйозного підходу. Але навіть після успішного проведення такого складного процесу зупинитися не можна, **потрібно постійно розвивати компанію** з урахуванням нових технологій і розробок.

#### **Список використаних джерел:**

1. Як цифрова трансформація допоможе розвитку вашої організації? Terrasoft : офіц. сайт. URL: <https://www.terrasoft.ua>
2. Digital Adoption Index. Worldbank. URL: <https://www.worldbank.org/en/publication/wdr2016/Digital-Adoption-Index>
3. Цифрова економіка: тренди, ризики та соціальні детермінанти. К. : Центр Разумкова, 2020. 274 с.

**Малинич Наталія, Пастух Дар'я,**

здобувачі другого (магістерського) рівня вищої освіти,  
Науковий керівник:

**Мазіна Олександра**

к.е.н, доцент кафедри бухгалтерського обліку

*Університет державної фіскальної служби України*

## **АНАЛІЗ ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ПРАТ «ВАЙДМАНН – МПФ» НА ОСНОВІ ПОКАЗНИКІВ ЛІКВІДНОСТІ БАЛАНСУ**

В умовах економічної нестабільності та кризового стану для більшості українських підприємств аналіз ліквідності є важливим елементом стратегії управління їх фінансовими ресурсами, оскільки він дає змогу оцінити рівень своєчасної забезпеченості підприємства грошовими засобами, а розраховані показники ліквідності - дають можливість діагностувати фінансовий стан підприємства, оцінити його платоспроможність, усунути наявні недоліки для того, щоб в подальшому стабільно здійснювати діяльність та бути привабливим для інвесторів.

Значний внесок у дослідження питання аналізу показників ліквідності балансу в теоретичному та практичному аспекті зробили такі вітчизняні вчені, як: О. Г. Біла, І. О. Бланк, О. І. Гончар, Н. М. Деєва, В. М. Івахненко, Л. О. Коваленко, О. Ю. Мірошник, Є. В. Мних та інші.

Ліквідність – здатність підприємства перетворити свої активи на грошові кошти для покриття боргових зобов'язань. Від рівня ліквідності підприємства залежить платоспроможність. Водночас ліквідність характеризує як поточний стан розрахунків, так і перспективний [1].

Аналіз ліквідності балансу полягає у порівнянні статей активу, що згруповані за ознакою ліквідності та розташовані у порядку її спадання, зі статтями пасиву, що згруповані за ознакою строковості та розміщені в порядку збільшення термінів погашення зобов'язань. Для визначення ліквідності балансу групи активів і пасивів зіставляють між собою [2].

Залежно від рівня ліквідності активи підприємства поділяються на такі групи: високоліквідні, швидколіквідні, активи повільної реалізації та важколіквідні активи.

Високоліквідними і найбільш мобільними активами підприємства є грошові кошти у касі та на рахунках у банку, тому що вони в будь-який час можуть бути використані для здійснення всіх господарських операцій, тобто вони мають абсолютну ліквідність. Менш ліквідними є кошти в дебіторській заборгованості, адже немає впевненості в строках їх надходження. Наступними активами за рівнем ліквідності є товари, готова продукція і виробничі запаси, які можна продати або використати для погашення заборгованості. Необоротні активи підприємства, як правило, не передбачають реалізацію або ліквідацію, тому що за умови їх ліквідації зменшуються обсяги господарської діяльності. Відповідно, такі активи відносяться до четвертої групи – важколіквідні активи.

Зобов'язання підприємства за строками їх погашення групують на: найбільш термінові, короткострокові, довгострокові і на постійні зобов'язання. Найбільш термінові – це поточні зобов'язання підприємства перед постачальниками, державою і працівниками, оплата яких визначається моментом виникнення заборгованості за наслідками здійснених господарських операцій. Поточні зобов'язання визначаються строком погашення одержаних позикових коштів за період менше одного року. Довгострокові зобов'язання визначаються терміном погашення позикових коштів за період більше одного року. Постійні зобов'язання – це зобов'язання перед власниками суб'єкта господарювання в частині формування власного капіталу, які виникають за власним бажанням окремих власників або під час ліквідності підприємства [3].

Доцільно дослідити показники ліквідності та платоспроможності за даними діючого підприємства ПрАТ «Вайдманн» на основі даних фінансової звітності за період 2019-2020 рр.

Таблиця 1

**Аналіз ліквідності балансу, тис. грн**

Актив	2019	2020	Зміни за рік	Пасив	2019	2020	Зміни за рік
A1. Високоліквідні активи	14 968	25 655	10 687	П1. Найбільш термінові зобов'язання і забезпечення	95 977	65 539	-30 438
A2. Швидколіквідні активи	107 460	97 481	-9 979	П2. Короткострокові зобов'язання і забезпечення	102 969	160 893	57 924
A3. Активи повільної реалізації	110 052	72 038	-38 014	П3. Довгострокові зобов'язання і забезпечення	82 058	3 094	-78 964
A4. Важколіквідні активи	217 574	210 514	-7 060	П4. Постійні зобов'язання	169 050	176 162	7 112
Баланс	450 054	405 688	-44 366	Баланс	450 054	405 688	-44 366

Джерело: складено авторами на основі [4]

Як видно з даних, які наведені у табл. 1, на підприємстві «Вайдманн» переважають активи третьої та четвертої групи – активи, що повільно та важко реалізуються. Тобто це активи, для перетворення яких у наявні кошти, потрібен певний час. Наступними у складі активу йдуть активи, що повільно реалізуються, та високоліквідні активи. Варто також зазначити, що у 2020 році порівняно з 2019 роком, збільшилася частка високоліквідних активів на 2,99% або ж на 10 687 тис. грн. Питома вага активів, що повільно реалізуються, зменшилася на 6,90% або на 38 014 тис. грн. Це є позитивним результатом тому, що до найменш ліквідних поточних активів належать запаси, а для перетворення їх на гроші спочатку треба їх продати, що і відбувається на ПрАТ «Вайдманн». Крім того, збільшилась вартість активів, що важко реалізуються, на 7 060 тис. грн, причому частка їх від всієї вартості активів збільшилася 3,55%, порівняно з попереднім роком. У цьому випадку можна говорити про те, що це є негативним для підприємства, оскільки на ньому почали переважати активи, що повільно та важко реалізуються. Тобто це свідчить про те, що на підприємстві лише незначну частку займають активи, які можна буде швидко

реалізувати для покриття своїх зобов'язань. Проте у 2020 році порівняно з 2019 роком відбулася досить суттєва зміна, оскільки за першою групою збільшилась вартість активу на 10 687 тис. грн., що свідчить про покращення стану підприємства. У 2020 році також зменшилась вартість швидколіквідних активів на 9 979 тис. грн., але частка їх у 2020 році збільшилась на 0,15. Ліквідність цієї групи поточних активів залежить від ряду об'єктивних і суб'єктивних чинників: своєчасності відвантаження продукції, оформлення банківських документів, швидкості документообігу, від попиту на продукцію, її конкурентоспроможності, платоспроможності покупців, форм розрахунків.

Аналіз даних табл. 1 також вказує на те, що, на підприємстві переважають зобов'язання четвертої групи (власний капітал, що постійно є в розпорядженні підприємства). Зменшення вартості довгострокових зобов'язань протягом року, що аналізується, свідчить про те, що на підприємстві переважають зобов'язання, що потребують швидкого погашення. Короткострокові зобов'язання і забезпечення у 2020 році збільшилися на 57 924 тис. грн. Це є негативним для підприємства, оскільки, якщо кредитори будуть одночасно вимагати повернення коштів, підприємство зазнає значних труднощів.

Отже, баланс ПрАТ «Вайдманн» є не ліквідним, оскільки його короткострокові зобов'язання перевищують поточні активи. У такому випадку підприємству необхідно привести показники у норму, за рахунок скорочення насамперед кредитів, заборгованості й інших видів залучених ресурсів, а також за рахунок збільшення власних засобів. Крім того, для більш підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності підприємству необхідно планувати свою фінансову діяльність та контролювати виконання фінансових планів. Необхідно вивчати господарські та фінансові умови на ринку, специфіку клієнтури.

Для підвищення ефективності використання фінансових ресурсів підприємству необхідно впровадити заходи, які сприятимуть збільшенню прибутку, зменшенню дебіторської заборгованості, а також оптимізації структури капіталу підприємства. З метою підвищення показників ліквідності

та платоспроможності підприємству потрібно ввести управління запасами з метою оптимізації запасів матеріалів, незавершеного виробництва та готової продукції. Оптимізація рівня запасів має вплинути на перерозподіл обігових коштів підприємства, в результаті чого очікується збільшення величини ліквідних активів та зменшення величини неліквідних виробничих запасів. Крім того, для підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності підприємству необхідно планувати свою фінансову діяльність та контролювати виконання фінансових планів.

Для вирішення проблеми підвищення фінансової стійкості і ліквідності підприємства, що аналізується та для збільшення наявності власних коштів є реальним і можливим перш за все за рахунок подальшого збільшення обсягу реалізації продукції, розмірів прибутку та підвищення рівня прибутковості [5].

#### **Список використаних джерел:**

1. Аналіз показників ліквідності і платоспроможності на прикладі ПАТ «ХЗКПУ «Пригма-Прес» / Лілія Стасюк // Галицький економічний вісник — Тернопіль : ТНТУ, 2014. — Том 44. — № 1. — С. 154-161. — (Фінансово-обліково-аналітичні аспекти).
2. 10. Mnykh, Ye. V. (2014), *Finansovyi analiz [Financial Analysis]*, KNTU, Kyiv, Ukraine, p. 536.
3. Онищенко О. В., Ткаченко І. В., Шапран О. І. Аналіз та оцінка ліквідності підприємства. Глобальні та національні проблеми економіки. 2016. № 14. С. 491-496. URL: <http://global-national.in.ua/archive/14-2016/100.pdf>
4. Офіційний сайт приватного акціонерного товариства «Малинська паперова фабрика – Вайдманн». URL: [www.weidmann-mpm.com](http://www.weidmann-mpm.com)
5. Фоврій Ю. В. Напрямки покращення платоспроможності та фінансової стійкості підприємства. URL: [http://www.rusnauka.com/11\\_NPE\\_2014/Economics/3\\_166369.doc.htm](http://www.rusnauka.com/11_NPE_2014/Economics/3_166369.doc.htm)



**Мартиненко Валентина**

доцент, д.е.н., доцент кафедри економічної теорії

**Палюх Олександр**

к.е.н., доцент кафедри управлінського обліку,  
бізнес-аналітики та статистики

*Університет державної фіскальної служби України*

## **МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ МОДЕЛЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ З УРАХУВАННЯМ ВПЛИВУ БЮДЖЕТНОЇ ПОЛІТИКИ**

Багатофакторна економіко-математична модель є математичним описом закономірності зміни досліджуваного економічного показника, з урахуванням зміни основних факторів, що мають прямий або опосередкований вплив на нього, при цьому основною вимогою, що висувається до моделювання, є відсутність функціонального зв'язку між показниками.

Строгометодично завдання економіко-математичного моделювання зводиться до одержання аналітичного виразу (багатофакторного рівняння регресії), який найкраще відображає зв'язок факторних ознак з результативною. При цьому рівняння багатофакторної регресії у лінійній формі має такий узагальнений вигляд:

$$\hat{Y}_X = a_0 + a_1X_1 + a_2X_2 + \dots + a_nX_n, \quad (1)$$

де  $\hat{Y}_X$  – розрахункове (теоретичне) значення результуючої ознаки;

$X_1, X_2, \dots, X_n$  – факторні ознаки, що вводяться модель;

$a_1, a_2, \dots, a_n$  – параметри рівняння або коефіцієнти регресії, які показують, на скільки одиниць зміниться результуюча ознака при зростанні відповідної факторної ознаки на 1 одиницю;

$a_0$  – константа, вільний член – значення результуючої ознаки при рівності 0 факторних ознак [1, с. 109].

Загальний вигляд рівняння багатофакторної регресії у степеневій формі наступний:

$$\hat{Y}_X = \beta_0 \cdot X_1^{\beta_1} \cdot X_2^{\beta_2} \cdot \dots \cdot X_n^{\beta_n}, \quad (2)$$

де  $\beta_1, \beta_2, \dots, \beta_n$  – параметри рівняння, або коефіцієнти регресії, або коефіцієнти еластичності, які показують, на скільки % зміниться результуюча ознака при зростанні відповідної факторної ознаки на 1%;

$\beta_0$  – константа (значення результуючої ознаки при рівності параметрів рівняння 0) [2, с. 149–150].

Для побудови багатфакторної економіко-математичної моделі необхідно здійснити її специфікацію та сформувані вихідні дані (кількісні показники) для моделювання. Специфікація моделі – це її аналітична форма на основі досліджуваних чинників. Тому необхідно здійснити відбір результуючої ознаки, яка б відображала стан розвитку національної економіки України, а також факторних ознак (чинників), які здійснюють прямий або опосередкований вплив на результат.

Для реалізації моделювання економічного розвитку з урахуванням впливу бюджетної політики доцільно провести комплексну оцінку впливу показників бюджетних видатків шляхом побудови багатфакторної економіко-математичної моделі валового внутрішнього продукту (ВВП). При цьому результуючою ознакою може бути як обсяг ВВП у фактичних цінах (млрд грн), так і індекс його фізичного обсягу.

Факторними ознаками є:

- частка капітальних видатків у зведеному бюджеті, %;
- частка капітальних видатків у державному бюджеті, %;
- частка капітальних видатків у місцевих бюджетах, %;
- обсяг видатків зведеного бюджету, млрд грн;
- обсяг видатків державного бюджету, млрд грн;
- обсяг видатків місцевих бюджетів, млрд грн;
- частка видатків зведеного бюджету у ВВП, %;
- частка видатків державного бюджету у ВВП, %;
- частка видатків місцевих бюджетів у ВВП, %;
- частка видатків місцевих бюджетів у видатках зведеного бюджету, %.

Основною метою економіко-математичного моделювання буде кореляційно-регресійний аналіз впливу показників державних видатків на розвиток національної економіки. При цьому, , ніж розпочати економіко-економічне моделювання, необхідно провести тест на наявність мультиколінеарності між факторними ознаками. Мультиколінеарність – це явище, яке характеризується присутністю функціонального або щільного кореляційного зв'язку між факторами моделі. Воно є перш небажаним, оскільки може спричинити спотворення результатів моделювання. Тому, у разі виявлення мультиколінеарності між парами факторних ознак, в модель вводяться лише ті, між якими кореляційний зв'язок відсутній або нещільний. На заключному етапі економіко-математичного моделювання оцінюється статистична значущість одержаних моделей за коефіцієнтами кореляції, детермінації, F-статистика, t-статистики тощо.

Таким чином, у подальшому одержані багатофакторні економіко-математичні моделі будуть знаходити своє відображення у прогнозуванні економічного розвитку.

#### **Список використаних джерел:**

1. Мартиненко В. В. Макроекономічні фактори ринкового ціноутворення в умовах досконалої конкуренції. *Науковий вісник Полісся*. 2017. № 2 (10). Ч. 1. С. 105–112. DOI: [https://doi.org/10.25140/2410-9576-2017-1-2\(10\)-105-112](https://doi.org/10.25140/2410-9576-2017-1-2(10)-105-112).
2. Мартиненко В. В. Макроекономічні фактори модернізації фіскальної політики України. *Фінансовий простір*. 2019. № 1 (33). С. 145–152. DOI: [https://doi.org/10.18371/fp.1\(33\).2019.177113](https://doi.org/10.18371/fp.1(33).2019.177113).

**Мацука Вікторія**

доцент, к.е.н., доцент кафедри менеджменту  
Маріупольський державний університет

## **СИНЕРГЕТИЧНЕ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ РЕГІОНУ**

Сучасний світ характеризує посилення фінансово-економічної небезпеки, кризових явищ, конфліктів, наслідки яких загрожують існуванню суспільства.

Усе це підвищує інтерес до феномена фінансово-економічної безпеки та управління нею. В багатьох регіонах світу спостерігаються тенденції інтеграції, демократизації суспільства, інформатизації й інтелектуалізації, що впливає на розвиток сучасного менеджменту.

Тож розглянемо методологічні основи синергетичного управління фінансово-економічною безпекою регіону. Для дослідження синергетичного управління фінансово-економічною безпекою регіону уточнимо категорії синергетики. Так, синергія як закон ототожнюється із самою системою; синергізм – це явище, що можна спостерігати; синергетичний ефект – це результат явища, який можна вимірювати у вартісному чи іншому вираженні, а також результат самоорганізації; самоорганізація – це процес переходу від дезорганізації до організації [1, с.49].

За допомогою цих категорій виявимо зміст традиційних методів управління, що в сукупності з імплементацією синергетичного підходу надає можливість обґрунтувати напрямки їх трансформації й розробити систему інструментів синергетичного управління фінансово-економічною безпекою регіону.

Управління фінансово-економічною безпекою регіону здійснюється на підставі застосування:

- методів управління (економічних, адміністративних, організаційних, соціально-психологічних, інформаційних, нормативно-правових);
- інструментів управління (технологій, програм);

Економічні методи пов'язані з вирішенням завдань щодо запобігання фактичного виникнення потенційних загроз та прогнозування макроекономічної ситуації в розрізі регіонів. Ця група методів містить методи економічного планування, прогнозування. Сутність і характер дії цих методів більше відповідає змісту й особливостям синергетичного управління, але вимагає вагомих управлінських і фінансових витрат на побудову, функціонування й адміністрування відповідних систем економічного регулювання [2, с. 162-163].

Адміністративні методи – це заходи держави, які передбачають заборони, дозвіл або примус (укази, розпорядження, ліцензування, встановлення фіксованих цін тощо) [3].

Зазначені методи застосовуються в умовах, коли поточна ситуація вимагає прийняття жорстких адміністративних рішень. Ці методи доцільно застосовувати при розробці та реалізації стратегії трансформації, адже саме тоді виникає найбільша ймовірність перетворення потенційних загроз у небезпеки.

Адміністративні методи розробляються суб'єктами державної політики і є обов'язковими до виконання. Зазначена група методів є досить ефективною, оскільки починає діяти негайно і охоплює усі суб'єкти, залучені у відповідні економічні процеси.

Організаційні методи передбачають систему організаційних і розпорядчих впливів, спрямованих на досягнення поставленої мети – забезпечення економічної безпеки національної економіки, своєчасне надання розпоряджень.

До групи організаційних методів віднесено такі:

– організаційне нормування – стандарти, організаційно-структурні нормативи (наприклад, концептуальна модель управління системою фінансово-економічної безпеки регіону тощо); адміністративно-організаційні нормативи;

– організаційне планування містить завдання для досягнення мети забезпечення економічної безпеки національної економіки; якісні показники;

забезпечення реалізації управлінської діяльності забезпечення економічної безпеки, план організаційних заходів;

– організаційний інструктаж передбачає консультування та інструктаж фахівців і службовців в системі управління фінансово-економічною безпекою регіону для надання їм допомоги при усуненні труднощів, що виникають у процесі реалізації управлінських рішень;

– організаційний контроль – це програма виконання рішень і розпоряджень органів управління різного рівня щодо економічної безпеки національної економіки;

– діагностики кризових періодів, індикативні методи.

Методи даної групи тісно пов'язані із групою економічних методів, вимагають регулярного перегляду і коректування, адже зміна ситуації та умови невизначеності економічного середовища не можуть залишатися незмінними протягом тривалого періоду.

Організаційний аспект забезпечення фінансово-економічної безпеки регіонів України має здійснюватися у відповідності з наступними вимогами:

– чітке розмежування функцій апарату Президента України, Кабінету Міністрів України та інших центральних органів виконавчої влади;

– визначення завдань державного і місцевого рівнів та відповідне розмежування функцій центральних та регіональних органів при забезпеченні єдності системи виконавчої влади;

– адекватне інформаційне забезпечення функцій управління державою.

Із синергетичної точки зору методи цієї групи формують жорсткий управлінський каркас і залучають «силові» впливи для підтримки системи. Крім того, організаційні рішення через значний вплив суб'єктивного фактору можуть первісно задати невірну траєкторію розвитку, а адміністративні важелі – завадити реалізації власного потенціалу системи і отримання нею свого оптимального шляху [2, с. 162].

Група соціально-психологічних методів представлена сукупністю соціуму, а також соціальними процесами, які в ньому відбуваються. Сучасна

теорія державного управління шукає нові підходи здійснення ефективного управління та впливу для забезпечення соціального розвитку та національної безпеки. Дана група методів є складовою сучасної методології управління, але на практиці їх ефективність проявляється лише в сукупності з іншими методами управління.

Інформаційні методи – представляють собою сукупність прийомів донесення інформації, вибору інформації, доступність інформаційних джерел тощо. Сучасному середовищу не бракує інформації, задача суб'єктів управління економічною безпекою регіону направити інформаційні потоки у необхідний напрямок, визначити найбільш ефективні прийоми донесення інформації для всіх учасників системи забезпечення економічної безпеки національної економіки.

Нормативно-правові методи є результатом реалізації адміністративних методів. Представляють собою сукупність способів впливу на елементи економічної безпеки регіонів та національної економіки в цілому через формування відповідних нормативних та правових документів на різних рівнях управління.

Управління фінансово-економічною безпекою регіонів України здійснюється за допомогою певних інструментів – практичних підходів, які використовують суб'єкти державної політики для забезпечення безпеки регіонів та національної економіки в цілому. Використовуються наступні інструменти – технології та програми:

– застосування інформаційних технологій забезпечує автоматизоване управління збором інформації, яка надходить від різноманітних зовнішніх і внутрішніх джерел, із подальшим її зберіганням й обробкою; основними джерелами інформації про стан та складові економічної безпеки національної економіки України є інтернет ресурси: на державному рівні – Міністерство розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України, Державної служби статистики України; на регіональному рівні – офіційні сайти обласних

*Міжнародна науково-практична інтернет-конференція  
«Синергетичні драйвери розвитку обліку, податкового аудиту та бізнес-аналітики»*

державних адміністрацій та їх відповідних департаментів; на місцевому рівні – сайти місцевих виконавчих комітетів;

– прикладні програмні продукти спеціального призначення забезпечують ефективне виконання конкретних завдань, що пов'язані зі статистичною обробкою даних, ранжуванням спецінформації, підтримкою управлінських процесів діагностики загроз, їх впливу, прогнозування рівня економічної безпеки регіонів та національної економіки в цілому тощо.

Вагомою складовою управління економічною безпекою України виступає нормативно-правове забезпечення. Елементами правового забезпечення є: Закони України; Укази Президента; Постанови Верховної Ради; Постанови Кабінету Міністрів; накази міністерств і відомств; міжнародні угоди, учасником яких є наша держава [4, с. 52].

Так, проведене дослідження свідчить про ключову роль в синергетичному управлінні методів й інструментів організації (активізації самоорганізації), які забезпечують саморегулювання і саморозвиток регіонів. Передумовами синергетичного управління фінансово-економічною безпекою регіонів є: виокремлення найважливіших індикаторів економічної безпеки, ідентифікація загроз, здійснення діагностики, автентифікації регіону як суб'єкта забезпечення економічної безпеки національної економіки, прогнозування рівня фінансово-економічної безпеки регіонів.

Таким чином, синергетичне управління фінансово-економічною безпекою регіонів, полягає не в активній роботі з наслідками виниклих загроз, а проактивному захисті. Тобто переорієнтація із силового (енергетичного) управління на несилове (інформаційне) управління. Дешевше передбачити появу загроз, використовуючи альтернативний управлінський інструментарій, зокрема систему параметрів випереджального (прогнозного) оцінювання внутрішнього й зовнішнього середовища, ніж усувати їхні руйнівні наслідки.

#### **Список використаних джерел:**

1. Корчевська Л. О. Синергетичний підхід до управління економічною безпекою підприємства. *Науковий вісник Ужгородського університету. Серія:*



[http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuuес\\_2016\\_1\(2\)\\_56](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuuес_2016_1(2)_56). (дата звернення: 27.03.2021).

2. Шевцова Г. З. Синергетичний менеджмент підприємств: моногр. НАН України, Ін-т економіки пром-сті. Київ, 2016. 454 с.

3. Іванова Н.С. Прогнозування забезпечення економічної безпеки національної економіки: регіональний аспект: дис. ... доктор. економ. наук: 08.00.03. Дніпро, 2018. 544. с. URL: <http://duep.edu/uploads/zahisti-disertatsij-2018/23871.pdf>. (дата звернення: 27.03.2021).

4. Управління фінансово-економічною безпекою держави та шляхи запобігання зовнішнім і внутрішнім загрозам: монографія/ А.В Балабаниць, О.І. Гапонюк, М.О. Горбашевська, Л.А. Кислова, В.Я. Омельченко, Л.В. Семкова, В.М. Мацука, К.В. Осипенко, Ф.Л. Перепадя. М., 2020. 223 с. URL: [http://repository.mdu.in.ua/jspui/bitstream/123456789/1746/1/upravlinnia\\_finansovo-ekonomichnoiu.pdf](http://repository.mdu.in.ua/jspui/bitstream/123456789/1746/1/upravlinnia_finansovo-ekonomichnoiu.pdf). (дата звернення: 27.03.2021).

**Melnychuk Yuliia**

PhD in Economic, Associate Professor Department  
of Finance, Accounting and Economic Security

**Chyrva Hanna**

PhD in Economic, Associate Professor Department  
of Economics and Social Behavioral Sciences

*Pavlo Tychyna Uman State Pedagogical University*

## **THE IMPORTANCE OF GOVERNANCE FOR INSURANCE COMPANIES IN ACTIVATING THE INNOVATION PROCES OF THE REGION**

The development of individual regions of Ukraine in the innovation and investment direction is a key prerequisite for economic growth in the face of increasing global challenges and economic instability. The implementation of an innovative model of economic transformations requires the use of the potential of all business entities in order to ensure structural and high-quality renewal of production assets, modernization of the national economy, and solving important socio-economic problems. This fully applies to insurance organizations, which together form an important strategic segment and, by providing insurance protection, contribute to socio-economic stability in society, reduce the burden on the expenditure side of budgets of various levels, allowing to optimize the activities of economic entities at the expense of centralized funds of financial resources, as well as accumulate financial resources to invest them in the country's economy.

A comprehensive solution to diverse tasks requires improving the systematic approach to managing the financial results of insurance companies, developing the conceptual foundations of their financial management, taking into account modern realities. In the works of foreign authors, the issues of theory and practice of financial results management in a developed market economy are covered mainly by the example of firms. At the same time, the studies of economists Van Horne J.K., Brigham E.F., Colass B., Brailey R., Myers S., Richard J., Siegel J.G., Stone D., Taylor A.Kh. deserve attention. , Hirt J. A., Hitching K., Holt G. N., Shima J. K., Shilinglow G. and many others.

Scientifically based system of priorities, financial and economic mechanism, protectionism, economic incentives for the location of production will contribute to the proportional and efficient functioning of the regional system. Therefore, an important condition for ensuring the self-organization of territorial development in Ukraine is the creation of its own economic basis of territorial entities due to two circumstances [1], which is a task among scientists.

First, the filling of the rights and functions of local governments with real economic and political power is possible only in the presence of their own local economy, which they own, use and dispose of (natural, financial resources, human capital).

Secondly, the continuation of the process of socialization of production at the territorial level, the organizational organization of the whole process on the basis of technological integrity in order to strengthen economic ties between the territories.

The main feature of the activity of an insurance company is that, unlike the production sector, the insurer first accumulates funds received from the insured, creating the necessary insurance fund, and only after that it bears the costs associated with compensation for losses under the concluded insurance contracts.

The effectiveness of the influence of insurance companies as a financial stabilizer on the socio-economic development of regions largely depends on the perfection of methods for managing financial performance and their compliance with modern needs. To provide effective insurance coverage for their clients, insurance companies must have sufficient financial resources and ensure their efficient allocation. At the same time, the establishment of optimal relationships between individual sources of formation and use of financial resources of insurers is an important prerequisite for ensuring the continuity of the insurance process, the constant solvency of insurance companies and stable financial results of their activities. At the same time, in parallel with the provision of high-quality insurance coverage, it is necessary to increase the investment activity of insurers and provide it with an innovative direction in the context of fulfilling the priority tasks of the

innovation and investment policy of sustainable development of the regions of Ukraine [2].

The dual nature of the financial activity of the insurer, is both in the conduct of the insurance itself and in the performance of the role of an active investor, determines the specifics of the formation of its internal financial resources at the expense of three main types of income [3]:

- income from insurance activities, that is, all income in favor of the insurer related to insurance and reinsurance;

- income from investment and placement of temporarily free funds (both own and funds of insurance reserves):

- other income, that is, those that do not belong to either insurance or investment income, but sometimes appear with the insurer in the course of its normal business activities.

- active development of mortgage and investment lending, which requires joint actions of banks and insurance companies to minimize financial risks;

- a high proportion of lending operations in banks' assets, which also increases the risks of banking activities and requires more active use of mechanisms for transferring part of the risks to insurers;

- increasing requirements for the performance indicators of commercial banks (from the National Bank of Ukraine) and insurance companies (from the Ministry of Finance of Ukraine), which makes it mutually beneficial for these financial institutions to invest in each other's shares and consolidate their long-term strategic ties [4].

An increase in the share of insurance premiums in the country's GDP, an increase in the capacity of the domestic insurance market, concentration and centralization of a sufficient volume of long-term financial resources in the insurance sector and their investment in priority areas that ensure the innovative development of individual regions and the national economy as a whole are evidence of the effectiveness of management decisions. In the context of the above, in order to more fully use the existing investment potential of insurance companies, it is necessary to

stimulate by economic methods the direction of their temporarily free capital for the implementation of national and regional investment programs, as well as to improve the legislative regulation of the placement of insurance reserves in construction, mortgages, the development of the agro-industrial complex, industrial restructuring energy supply, energy saving, etc., in the long term will significantly increase the strategic role and capabilities of insurers in addressing important issues of regional economic policy. At the same time, the optimal combination of strategically thought-out state regulation of the insurance market and self-regulatory market mechanisms for enhancing the investment activities of insurance companies is key in the context of increasing global challenges and economic instability, since it is associated with solving problems of overcoming the economic crisis, stimulating economic growth and implementing an innovative model of economic transformations.

The basis of economic relations between the region and government agencies, with other regions should be self-sufficiency - the excess of the region's revenues over expenditures. This creates conditions for the construction of optimal distribution relations, which are extremely necessary in terms of economic independence, both enterprises and the local community and the region as a whole.

The dominant model of the economic mechanism should be the concept of economic equality of all subjects and parties to property. It is this system of economic relations between the center and the region that equalizes the initial conditions, which sufficiently stimulates both subjects of property relations.

#### **Список використаних джерел:**

1. Melnychuk Yu. M., Vinnytska O. A., Chvertko L. A. Management of financial results of insurance companies as an activator of the innovation-investment process. *Economies' Horizons*. 2019, № 3(10). p. 4–10.

4. Melnychuk, Y., Tkachuk, I., Tkachuk, Yu., Solodzhuk T., Kyryluk I. Economic Mechanism for Managing the Strategic Development of Territorial Communities. *Tem Journal*. 2020, Vol.9, No.4, p. 1606-1613.

**Мисака Ганна**

доцент, к.е.н., доцент кафедри обліку  
та аудиту

**Дерун Іван**

к.е.н., доцент кафедри обліку та аудиту  
*Київський національний університет  
імені Тараса Шевченка*

## **ПЕРСПЕКТИВИ ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ ДЛЯ ОЦІНКИ ДІЛОВОЇ РЕПУТАЦІЇ КОМПАНІЇ**

Ділова репутация є комплексним феноменом, який утворюється в результаті сприйняття компанії різними стейкхолдерами, які формують своє ставлення до неї шляхом аналізу інформації з різноманітних джерел. Оцінка ділової репутации компанії, яка одночасно виступає складовою інтелектуального капіталу компанії та найважливішим індикатором його економічної ефективності, залишається важливою теоретичною та прикладною проблемою завдяки впливу, який вона чинить на ринкову капіталізацію компанії.

На різних етапах життєвого циклу компанії нематеріальна природа репутации має здатність втілюватися в конкретні фінансові показники гудвілу:

- в результаті об'єднання бізнесу: як платіж, здійснений покупцем в очікуванні майбутніх економічних вигод від активів, які не можна визначити індивідуально чи визнати окремо [1];

- внутрішньогенерованого: для компаній, акції яких котируються на фондовому ринку, – як перевищення ринкової капіталізації над ринковою вартістю чистих активів; для непублічних компаній – як результат дисконтування очікуваних надприбутків [2].

Якщо перший вид гудвілу може бути достовірно оцінений в результаті угоди купівлі-продажу бізнесу, відповідає вимогам визнання активу і відображається новим власником згідно стандартів обліку та звітності, то загальноприйнятої методики оцінки внутрішньогенерованого гудвілу успішно функціонує компанії, який не є об'єктом бухгалтерського обліку, просто не існує. Здатність компанії генерувати надприбутки є наслідком комплексної

взаємодії значної кількості факторів, частину яких неможливо виміряти вартісно. Наприклад, персональний гудвіл, який є, власне, гудвілом керівника фірми, невіддільним від його особистості.

З метою забезпечення комплексного підходу до формування адекватної оцінки будь-якого бізнесу у складі ділової репутації компанії виділяють сім складових [3], серед яких слід виокремити такі, що характеризують:

- 1) атмосферу в колективі компанії (кадрова складова);
- 2) ступінь адаптивності компанії потребам та сподіванням споживачів (іміджева складова);
- 3) комерційну успішність компанії та перспективи її бізнес-моделі (фінансова складова).

Внутрішньогенерований гудвіл, як вартісне вираження ділової репутації компанії, є результатом комплексної взаємодії усіх її складових. Водночас, на відміну від кадрової та іміджевої складових фінансову компоненту ділової репутації завдяки вартісній оцінці та стандартизованій методиці формування показників звітності можна порівнювати як в розрізі сукупності компаній, так і за різними звітними періодами.

Оцінювання ділової репутації компанії на підставі фінансових показників проводиться за методом співставної оцінки і потребує використання у якості інформаційного забезпечення публічної фінансової звітності компанії. Публічна фінансова звітність наразі є єдиним джерелом порівнюваної та відносно достовірної інформації про фінансові аспекти функціонування компаній, що, на нашу думку, дозволяє використовувати її показники для визначення особливостей впливу на ділову репутацію компанії диференційованих груп суб'єктів зовнішнього середовища. Г. Даулінг досліджував взаємний вплив репутації та фінансових коефіцієнтів та дійшов висновку, що хороша репутація за допомогою таких рушійних факторів як інвестування з метою отримання прибутку, що перевищує вартість капіталу, росту бізнесу та управління ризиком може покращити основні фінансові показники та істотно наростити внутрішню вартість компанії [4].

Оскільки ставлення стейкхолдерів базується на аналізі доступної їм інформації про компанію, то важливого значення набувають питання забезпечення довіри користувачів до використовуваних даних, оперативного та максимально можливого рівня їх розкриття. Джерела інформації та методи її дослідження варіюють залежно від того, чим саме викликано інтерес контрагентів до діяльності компанії, та їх професійної підготовки. Споживачі та інвестори, які формують найчисленніші та найвпливовіші групи стейкхолдерів, кожна з яких формує власне уявлення про компанію та зацікавлена в результатах її діяльності, прямо (інвестори) або опосередковано (споживачі) беруть до уваги інформацію, яка наводиться у публічній фінансовій звітності. Так, аналіз показників фінансової звітності є стандартним етапом процесу прийняття інвестиційного рішення, у той час як споживачі отримують свою порцію відомостей про фінансовий стан та результати діяльності компанії у вигляді рейтингу брендів, під час формування якого найвпливовіші рейтингові агенції використовують фінансову інформацію компаній-власників брендів.

Результати дослідження сучасних трендів індикації показника ділової репутації компанії [5; 6] дозволяють зробити висновки, що дотримання високих стандартів ділової етики та послідовна демонстрація корпорацією соціально відповідальної позиції в умовах сьогодення виступають одними з найбільш значущих каталізаторів нарощення ділової репутації, а вдале управління ними сприяє підвищенню ділової активності компанії. Публічна ж фінансова звітність через обмежені можливості традиційної методології бухгалтерського обліку не містить адекватних відомостей про внутрішньогенерований гудвіл, як вартісне вираження ділової репутації компанії.

Для підвищення рівня поінформованості, в першу чергу, суб'єктів зовнішнього середовища про інтелектуальний капітал компанії та вплив його складових на параметри її фінансового стану та результати діяльності необхідно доповнювати примітки до фінансової звітності відомостями, на підставі яких зацікавлений користувач зміг би визначити ринкову оцінку невідчутних переваг компанії та її реальну вартість. В подальшому існує



нагальна потреба в перегляді та осучасненні чинних підходів до обліку окремих складових ділової репутації, зокрема до визнання та оцінки згідно економічній сутності механізму їх реалізації, а також в розробці нових методів, які б дозволили максимально охопити та коректно відобразити у фінансовій звітності компоненти інтелектуального капіталу компанії. Це підвищить статус фінансової звітності як надійного джерела різнопланової інформації, сприятиме зміцненню іміджу та ділової репутації компанії, зростанню її ринкової капіталізації та покращенню інвестиційної привабливості.

#### Список використаних джерел:

1. IFRS 3 Business combination. URL: <https://www.iasplus.com/en/standards/ifrs/ifrs3>.
2. Гудвил: синергетическая сущность, оценка, учет, анализ: [монография]. Под науч. ред. А.Е. Иванова. М.: РИОР: ИНФРА-М, 2017. 227 с.
3. Fombrun C. J., Ponzi L. J., Newburry W. Stakeholder tracking and analysis: the RepTrak® system for measuring corporate reputation. *Corporate Reputation Review*. 2015. Vol. 18. P. 3-24.
4. Dowling G. How good corporate reputations create corporate value. *Corporate Reputation Review*. 2006. Vol. 9. Nr. 2. P. 134-143.
5. Agarwal J., Osiyevskyy O., Feldman P. M. Corporate reputation measurement: Alternative factor structures, nomological validity, and organizational outcomes. *Journal of Business Ethics*. 2015. Vol. 130. Nr. 2. P. 485-506.
6. Arikan E., Kantur D., Maden C., Telci E. E. Investigating the mediating role of corporate reputation on the relationship between corporate social responsibility and multiple stakeholder outcomes. *Quality & Quantity*. 2016. Vol. 50. Nr. 1. P. 129-149.

**Мискін Юрій**

доцент, д.е.н.,

професор кафедри управлінського обліку, бізнес-аналітики та статистики

Університет державної фіскальної служби України

## АНАЛІТИЧНО-ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

Сучасний стан стратегічного управління діяльністю підприємств характеризується застосуванням в практичній обліково-аналітичній діяльності суб'єктів господарювання різних моделей менеджменту: абсорбшн-костинг, директ-костинг, управління за відхиленням, вартісно-орієнтоване управління, збалансована система показників тощо.

Цілком логічно, що вони мають різні ключові показники ефективності (рис. 1).

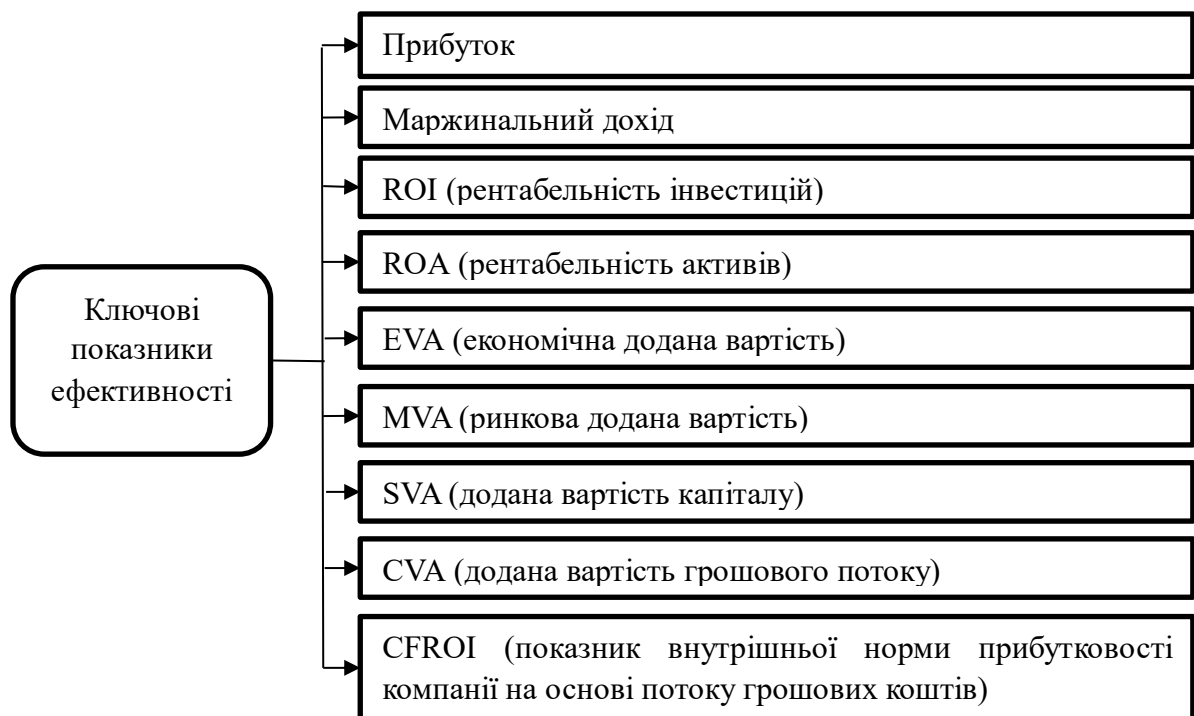


Рис. 1. Ключові показники ефективності управління діяльністю підприємства

Відтак аналітично-інформаційне забезпечення стратегічного управління діяльністю підприємств повинно базуватися на чітко формалізованих: джерелах вхідної інформації, методах та прийомах обробки інформації, суб'єктах та

*Міжнародна науково-практична інтернет-конференція  
«Синергетичні драйвери розвитку обліку, податкового аудиту та бізнес-аналітики»*

часових горизонтах аналітичної роботи, очікуваних критеріях (показниках) вихідної інформації і формі їх відображення.

При цьому варто пам'ятати, що існує ймовірність одночасного використання різних (а можливо і всіх) моделей управління у межах застосування збалансованої системи показників.

За такої ситуації виникає актуальне питання розробки універсального підходу до оцінки ефективності стратегічного управління та його практичного впровадження в сучасних умовах діджиталізації.

Інтеграція збалансованої системи показників та достатньо загальної теорії управління (у межах якої використовується метод динамічного програмування) дозволили розробити критерій якості стратегічного управління діяльністю підприємства. Його можна описати наступною системою рівнянь:

$$\left\{ \begin{array}{l} E = \sum_{n=1}^m E_n \\ E_n = \frac{\sum_{x=1}^q E_{xn}}{q} \\ E_{xn} = (Verx_{n-1} - Verx_n) * 100 / Verx_{n=0} \\ Verx_n = Vcx - Vsx_n \end{array} \right.$$

Де, E – загальний показник якості стратегічного управління діяльністю підприємства;

m – кількість звітних періодів;

n – номер звітного періоду;

$E_n$  – показник якості стратегічного управління діяльністю підприємства у звітному періоді n;

$E_{xn}$  – показник якості управління значенням показника x у звітному періоді n;

x – показник із системи показників обраних для характеристики стратегічних цілей та включених до вектору цілей і вектору (поточного) стану стратегічного управління діяльністю підприємства;

q – кількість показників у векторі цілей стратегічного управління діяльністю підприємства;

$V_{er}$  – вектор похибки;

$V_c$  – вектор цілей;

$V_s$  – вектор (поточного) стану [1; 2].

Використання запропонованого показника якості стратегічного управління діяльністю підприємства, забезпечує можливість використання універсального підходу до автоматизації аналітично-інформаційне забезпечення стратегічного управління діяльністю підприємств.

#### **Список використаних джерел:**

1. Стратегічний розвиток підприємств аграрної сфери економіки України: аналітико-прогнозна оцінка: колективна монографія / За заг. ред. В. К. Савчука. К. : ЦП «Компринт», 2017. 366 с.
2. Мискін Ю. І. Соціалізація бюджетної політики України : монографія. Київ : Аграр Медіа Груп, 2019. 508 с.

**Митрофанова Юлія,**

здобувач вищої освіти,

Науковий керівник:

**Полторак Анастасія,**

доктор економічних наук, доцент, доцент

кафедри фінансів, банківської справи та

страхування,

*Миколаївський національний аграрний університет*

## **ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ**

Економіка будь-якої країни функціонує як певна система, безпека якої досягається внаслідок стійкості до негативного впливу з боку внутрішніх та зовнішніх загроз, здатності ефективно розвиватися за допомогою власних ресурсів, збалансованого зростання національної економіки. Однією зі складових системи економічної безпеки є фінансова безпека держави.

Питання національної фінансової безпеки висвітлені в працях багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених: В. Глущенко [1], О. Барановський, А. Полторак [4,5], О. Василик, Н. Кравчук, В. Шлемко та інших.

Однак, попри значну кількість наукових праць з даної тематики, відкритими залишаються окремі діагностики та регулювання стану фінансової безпеки країни.

В умовах мінливого економічного середовище наша країна повинна постійно нівелювати численні внутрішні та зовнішні загрози та виклики, котрі здійснюють дестабілізуючий вплив на фінансову систему держави.

Серед основних загроз для фінансової безпеки держави є наступні:

- кібертероризм у фінансовій сфері;
- політична нестабільність;
- систематична корупційність у владних структурах;
- значний негативний вплив COVID-19.

Фінансова безпека держави потерпає від корупційних схем, нестабільного курсу валют. Серед напрямів, розроблених для послаблення негативного впливу корупції, необхідно виділити розроблені Міністерством цифрової трансформації платформи «Дія» та «Дія. Бізнес», які мають досить широкий

перелік функцій, використання яких мінімізує контакти громадян з чиновниками та, як результат, зменшує корупційну складову.

Отже, на нашу думку, можливості інформаційних технологій мають використовуватися ширше для зміцнення фінансової безпеки держави в цілому.

**Список використаних джерел:**

1. Глущенко В. В., Дорошенко Г. О., Дорошенко Н. О. Економічна безпека фінансових установ : монографія. Х. : Щедра садиба плюс, 2014. 232 с.

2. Фінансова безпека держави. URL: [https://pidruchniki.com/15931106/finansii/finansova\\_bezpeka\\_derzhavi](https://pidruchniki.com/15931106/finansii/finansova_bezpeka_derzhavi) (дата звернення: 01.03.2021).

3. Про національну програму інформатизації : закон України №554-IX від 13 квітня 2020 року (дата звернення 13.03.2021).

4. Полторак А. С. Фінансова безпека держави в умовах глобалізації: теорія, методологія та практика : монографія. Миколаїв : МНАУ, 2019. 463 с. URL: <https://cutt.ly/VgrWXXx> (дата звернення: 01.03.2021).

5. Полторак А. С. Теоретична концептуалізація фінансової безпеки держави. *Фінансовий простір*. 2020. № 4. С. 27-37. DOI: [https://doi.org/10.18371/fp.4\(40\).2020.221669](https://doi.org/10.18371/fp.4(40).2020.221669).

**Морозова Юлія Едуардовна**

старший преподаватель кафедры инноватики и  
предпринимательской деятельности, магистр  
управления бизнесом

*Белорусский государственный университет*

## **ЦЕНОВАЯ ПОЛИТИКА ИННОВАЦИОННОГО ПРОДУКТА И ОСОБЕННОСТИ ЕГО ПЕРЕВОДА НА КОММЕРЧЕСКУЮ ОСНОВУ**

Существуют специфические особенности торговли новшествами, которые затрагивают необходимость того, чтобы товарные отношения между инновационной организацией - производителем новшеств и предпринимателем – их потребителем были поставлены на договорную основу, включающую важнейшие условия реализации товаров, а также положения, касающиеся недоговорных обязательств. Именно особенности торговли новшествами выделяют ее в самостоятельную сферу, в относительно обособленный рынок.

Важнейшая особенность этого рынка – ценообразование и, правильно избранная тактика ценообразования на товары, большей частью определяет коммерческий успех любого предприятия. На потребительском рынке компании часто сосредотачиваются на цене, которая несколько выше или ниже цены их основного конкурента [1]. Инновационное ценообразование формируется с использованием обоснованных подходов к практической реализации миссии компании с учетом влияния геоэкономических и геополитических факторов деловой среды, уровня потенциального спроса и поведенческой реакции покупателей на новинку.

Для определения ценовых границ на инновационный товар целесообразно придерживаться последовательности шагов: 1) установление уровня инновационности товара; 2) оценка и количественное выражение преимущества товара; 3) расчет размера рынка; 4) выявление ценового минимума; 5) определение цены выпуска товара на рынок; 6) произвести прогноз реакции конкурентов; 7) выход на рынок.

Некоторые элементы могут иметь большую важность, а с некоторыми можно работать одновременно или в различном порядке. Приведенные этапы

ценообразования инновационных продуктов выступают инструментами исследования подходящей цены и быстрой идентификации.

Таким образом, системность определения границ рынка, нацеленность на нужную цену выпуска на основе представляемых преимуществ, оценка реакции конкурентов и оптимальный план действий являются важнейшими элементами в принятии решений ценовой стратегии нового продукта и его последующей коммерциализации.

Рассматривая процесс ценообразования на наукоемкую продукцию, необходимо учитывать стадию инновационного цикла, на котором находится продукт. Выделяют следующие стадии: научно-исследовательская работа (НИР), научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки (НИОКР), прототипирование, малая серия, серийное производство [2]. Данная модель инновационного цикла естественно, не отражает всей полноты и сложности процесса, но, для целей исследования методов ценообразования на инновационный продукт вполне применима.

Для выполнения условия коммерциализуемости разработки на каждом этапе цикла необходимо постоянно оценивать целесообразность финансовых вложений.

Процесс создания и освоения новой техники начинается с фундаментальных исследований. Прикладные научно-исследовательские работы включают изучение технической возможности, социально-экономической эффективности и путей практического использования результатов фундаментальных исследований в конкретной области. Выполнение этих работ связано с риском потерь при вложении средств в проведение прикладных НИР.

На этапе НИОКР, когда конечный продукт еще не разработан, можно говорить об инновационной технологии, выступающей в роли объекта лицензионной сделки, и ее стоимость возможно установить на основе доходного метода. Здесь оценивается прибыльность технологии для приобретателя лицензии с помощью дисконтированного дохода.



На этапе прототипирования создаются опытные образцы. После выхода на стадию прототипирования появляется возможность оценить будущий продукт. Для данных целей используется затратный метод, позволяющий установить нижний предел цены. Однако, представляется сложность определения адекватной нормы рентабельности, поскольку этот метод лишь позволяет рассчитать цену на основе произведенных и предполагаемых затрат. Поэтому на этапе прототипирования будет актуальным доходный метод.

При выходе на этап малой серии осуществляется внедрение результатов разработки в производство. Начинается процесс коммерциализации конечного инновационного продукта от запуска в производство и выхода на рынок и далее по основным фазам жизненного цикла товара. На этом этапе инновационного процесса реакция рынка на нововведение ещё неизвестна и риски отторжения предлагаемого товара весьма вероятны. Здесь возможна попытка установления цены на основе ценовых стратегий «снятие сливок» или «прорыв на рынок». Также применяется параметрический метод (при наличии конкурентов). Продукт проходит технологическую подготовку, проверку в производстве, вследствие чего происходит корректировка нижнего предела цены, установленного затратным принципом.

Конечным этапом является серийное производство, где становится известной реакция рынка на новшество. После вывода товара на рынок необходимо применять комбинацию методов и стратегий ценообразования для сохранения конкурентного преимущества.

Коммерциализация результатов инновационной деятельности обеспечивает и на уровне организаций, и на уровне экономик стран высокую конкурентоспособность. Основными направлениями стимулирования коммерциализации инноваций являются:

обеспечение приоритетности государственной поддержки науки и разработки наукоемких технологий и формирование отраслевых инновационных фондов;

формирование нормативной базы функционирования системы венчурного финансирования инновационных проектов;

оказание финансовой поддержки патентной и изобретательской деятельности, содействия в защите интеллектуальной собственности и поддержании прав на нее в Республики Беларусь и за рубежом;

совершенствование системы стимулирования процессов создания и использования инновационной продукции;

ускорение развития инфраструктуры обеспечивающей коммерциализацию результатов инновационной деятельности;

развитие информационной инфраструктуры, оказания содействия научно-исследовательским организациям в доступе к информационным сетям и базам данных [3].

Таким образом, системность определения границ рынка, нацеленность на нужную цену выпуска на основе представляемых преимуществ, оценка реакции конкурентов и оптимальный план действий являются важнейшими элементами в принятии решений ценовой стратегии нового продукта и его последующей коммерциализации.

#### **Список использованных источников:**

1. Орлова Е.В., Ульмасова И.С. Методы ценообразования и их использование на высококонкурентном рынке. Молодой ученый. 2014. № 3. С. 495–497.

2. Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://belstat.gov.by/>. – Дата доступа: 29.03.2021.

3. Безрукова Т.Л., Степанова Ю.Н. Венчурное финансирование стартапов. Успехи современного естествознания. 2015. № 1–2. С. 254–256.

**Муравський Олександр**

здобувач ступеня PhD – аспірант кафедри  
бухгалтерського обліку

*Університет державної фіскальної служби України*

## **ОПТИМІЗАЦІЙНЕ МОДЕЛЮВАННЯ В УПРАВЛІННІ**

### **ТРАНСФЕРТНИМИ ЦІНАМИ**

Здійснювані операції в межах системи трансфертного ціноутворення відображаються в управлінському обліку компанії згідно з порядком, закріпленому в організаційно-розпорядчій документації центрального керівництва підприємства, і періодично зводяться в управлінській звітності.

Загальну регламентацію бухгалтерського та управлінського обліку в підприємницьких структурах визначають міжнародні та складені на їх основі національні стандарти бухгалтерського обліку та фінансової звітності.

Розкриття інформації з трансфертного ціноутворення передбачає Міжнародний стандарт фінансової звітності 8 «Операційні сегменти» [1]. Метою даного стандарту є встановлення основних принципів подання інформації за сегментами компанії, тобто інформації про різні типи продукції і послуг, а також про різні географічні регіони, в яких вона діє. Подібна інформація необхідна користувачам для того, щоб краще зрозуміти результати діяльності компанії минулих періодів; краще оцінити ризики і доходи компанії; приймати більш обґрунтовані рішення щодо управління компанією.

Зазначений стандарт застосовується до всіх компаній, пайові або боргові цінні папери яких обертаються на відкритому ринку цінних паперів, а також до тих компаній, які знаходяться в процесі емісії подібних інструментів. Материнська компанія представляє інформацію за сегментами тільки на основі зведеної фінансової звітності. Інформація по сегментам представляється як за географічними, так і за галузевими сегментами. Вітчизняним аналогом цього стандарту в Україні виступає Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 29 «Фінансова звітність за сегментами» [2].

До певного часу діяв стандарт МСБО 15 «Інформація, що відображає вплив зміни цін» [1], який спеціально визначав особливості відображення

інформації за трансфертними цінами. В даному стандарті передбачалося відображення інформації, що відбиває вплив зміни цін на оцінку фінансового стану підприємства і результатів його діяльності. Виконання вимог даного стандарту носило рекомендаційний, але не обов'язковий характер, і, можливо, в тому числі з цієї причини, він був скасований.

При веденні фінансового обліку в Україні в якості основи необхідно використовувати План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій [3]. У свою чергу, вважаємо також за доцільне формувати в його межах інформацію управлінського обліку, використовуючи для цих цілей розгорнуте угруповання за субрахунками і вільні коди рахунків.

На рахунках управлінського обліку, використаних для відображення операцій в системі трансфертного ціноутворення, повинна відображатися інформація, необхідна для побудови моделі трансфертного ціноутворення, а також контролю відповідності запланованих даних фактично отриманим значенням. У багатьох випадках це також дозволяє поєднати в плані рахунків інформацію управлінського і фінансового обліку.

Інформаційно-управлінським забезпеченням процесу визначення трансфертних цін на основі оптимізаційної моделі максимізації доходів виступають ключові показники ефективності в структурі збалансованої системи показників. Слід зазначити, що набори збалансованих показників індивідуальні для кожної зі структурних одиниць компанії і відображають специфіку діяльності структурної одиниці. Часткові набори збалансованих показників повинні бути створені для оцінки діяльності центрального управління і компанії в цілому.

З урахуванням сформованих вимог до моделі, трансфертні ціни внутрішніх процесів можна позначити через  $p_1, p_2, p_n$ , а кількісні обсяги реалізації проміжних продуктів всередині компанії, необхідні для виробництва продукту через  $q_1, q_2, q_n$ . Ціни реалізації цих продуктів на зовнішньому ринку позначимо через  $ep_1, ep_2, ep_n$ , а через  $eq_1, eq_2, eq_n$  позначимо відповідно обсяги

реалізації цих продуктів на зовнішньому ринку. Також позначимо через  $q_{ji} = (1; n), i = (1; n)$  потребу у внутрішніх ресурсах  $j$ -го продукту для виробництва  $i$ -го продукту в кількості  $(q_i + eq_i)$ . Врахуємо  $ev_1, ev_2, ev_n$  як позначення змінних витрат на одиницю продукту, що не включають продукцію, роботи, послуги, акцептовані від інших структурних одиниць і  $ef_1, ef_2, ef_n$  як величини постійних витрат за відповідними видами ресурсів [4, с. 94]. Отже, оптимізаційна модель матиме вигляд:

$$PR = p_1q_1 + p_2q_2 + \dots + p_nq_n \rightarrow \max$$

$$\begin{cases} R_1 + ev_1 \cdot (q_1 + eq_1) + ef_1 + \sum p_jq_{j1} = ep_1 \cdot eq_1 + p_1q_1 \\ R_2 + ev_2 \cdot (q_2 + eq_2) + ef_2 + \sum p_jq_{j2} = ep_2 \cdot eq_2 + p_2q_2 \\ \dots \\ R_n + ev_n \cdot (q_n + eq_n) + ef_n + \sum p_jq_{jn} = ep_n \cdot eq_n + p_nq_n \end{cases} \quad (1)$$

Таким чином, структурні одиниці, отримавши розраховані обов'язкові обсяги поставок ресурсів і трансфертні ціни від материнської компанії визначають програму виробництва і реалізації. Слід зазначити, що використання наведеної моделі можливо тільки при адекватній організації обліку та інформаційного забезпечення управління в облікових службах структурних одиниць, а також своєчасної підготовки управлінської звітності, що відповідає всім вимогам менеджменту компанії.

### Список використаних джерел

1. Міжнародні стандарти фінансової звітності. URL: <https://www.mof.gov.ua/uk>
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 29 «Фінансова звітність за сегментами». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0621-05>
3. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1557-11>
4. Титенко Л.В., Богдан С.В. Трансфертне ціноутворення як інструмент управлінського обліку. *Галицький економічний вісник*, 2020. № 3 (64). С. 87-95

**Новицька Надія Володимирівна, к.е.н.**

**Хлебнікова Інна Ібрагимівна, к.е.н., Університет  
державної фіскальної служби України**

## **МОДЕЛЮВАННЯ ФІСКАЛЬНОГО ЕФЕКТУ ВІД ЗМІНИ ПОДАТКУ З ОЦІНЕНОЇ ЕМІСІЇ ДВООКИСУ ВУГЛЕЦЮ У ФОРМУ ПОДАТКУ НА СПОЖИВАННЯ ЕНЕРГОРЕСУРСІВ**

Податок на викиди двоокису вуглецю в Україні потребує вдосконалення податкового адміністрування задля забезпечення його фіскальної ефективності та зменшення транзакційних витрат на виконання податкового обов'язку. Незважаючи на те, що в Податковому кодексі України розрахунок такого податку базується на фактичних показниках викидів CO<sub>2</sub>, на практиці він здійснюється на основі кількості спожитих ресурсів та характеристики виробничого процесу. Відповідно, складнощі в адмініструванні цього податку полягають в трудоємності податкових перевірок та необхідності залучення фахівців природоохоронних органів. При цьому, надходження екологічного податку 2019 р. у розрахунку на одного платника податків надзвичайно низькі та становлять близько 54,9 тис. грн. У зв'язку з цим, доцільним є функціонування податку на викиди CO<sub>2</sub> у вигляді непрямого податку на споживання енергоресурсів.

В країнах ЄС для переведення податку з оціненої емісії в форму податку на споживання енергоресурсів використовують коефіцієнти вмісту вуглецю у паливі, який при згорянні перетворюється у двоокис вуглецю, його теплотворну здатність та коефіцієнт окислення. Такі коефіцієнти також є основою для складання кадастру викидів парникових газів кожної з країн. Типові коефіцієнти розроблені Міжурядовою групою експертів з питань зміни клімату [1], проте кожна країна їх коригує зважаючи на національні особливості характеристик палива. Цим займаються інституції, що складають кадастри парникових газів. Наприклад, в Ірландії це – Агентство з охорони навколишнього середовища.

Такий досвід доцільно використати в Україні. Відповідні показники в

Україні визначаються Національним центром обліку викидів парникових газів, а їх значення стають основою для складання Національного кадастру антропогенних викидів із джерел та абсорбції поглиначами парникових газів за певний рік [2].

Якщо такий підхід буде прийнято за основу концепції реформування екологічного податку на викиди двоокису вуглецю, потрібно враховувати необхідність щорічного затвердження таких показників Міністерством захисту довкілля та природних ресурсів України (так роблять у Ірландії).

На основі викладеного вище підходу, розроблено формулу для переведення ставки податку з заснованого на емісії викидів двоокису вуглецю на такий, що базується на фізичних одиницях вимірювання маси / об'єму палива:

$$Rate_{FB_n} = Rate_{EB} \cdot CC_n \cdot NCV_n \cdot COF_n \cdot D_n \cdot 44/12 \cdot 10^{-3}, \quad (1)$$

де  $Rate_{FB_n}$  – ставка податку на викиди двоокису вуглецю на одиницю маси / об'єму  $n$ -го виду енергоресурсу, грн / т(м<sup>3</sup>);

$Rate_{EB}$  – ставка податку на викиди двоокису вуглецю на основі оціненої емісії, грн / т CO<sub>2</sub>;

$CC_n$  – вміст вуглецю  $n$ -му виді енергоресурсів (тС / ТДж) (тонна С / ТДж ідентична кг С / ГДж);

$NCV_n$  – чиста теплотворна здатність  $n$ -го виду енергоресурсу (ГДж / т);

$COF_n$  – коефіцієнт окислення вуглецю  $n$ -го виду енергоресурсів (зазвичай значення дорівнює 1, що відображає повне окислення. Більш низькі значення використовуються лише для обліку вуглецю, який необмежено утримується у золі або сажі);

$D_n$  – густина  $n$ -го виду енергоресурсів, у разі необхідності переведення одиниць вимірювання бази оподаткування з одиниць маси в одиниці об'єму, т/тис. м<sup>3</sup>;

44/12 – відношення молекулярної маси CO<sub>2</sub> до С.

Розрахунки ставок податку на викиди двоокису вуглецю на споживання

*Міжнародна науково-практична інтернет-конференція  
«Синергетичні драйвери розвитку обліку, податкового аудиту та бізнес-аналітики»*

енергоресурсів, проведені на основі формули (1) емісійних коефіцієнтів та чинної ставки податку представлені на рис. 1.

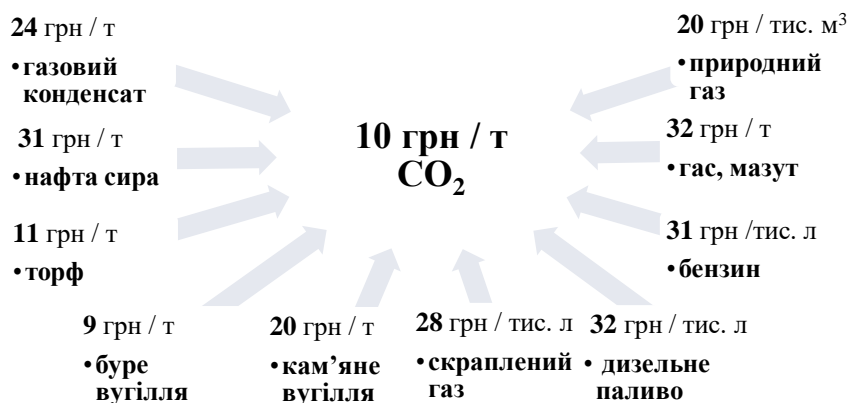


Рис. 1. Пропоновані ставки непрямого податку на викиди CO<sub>2</sub>

*Джерело:* розроблено авторами

Варто зазначити, що такі ставки диференційовані відповідно до видів палива, які споживаються національною економікою за вмістом в ньому вуглецю. Також, при імplementації змін необхідно передбачити звільнення від сплати податку на використання біомаси, що відповідає європейській практиці. Оскільки, викиди двоокису вуглецю від спалювання деревини компенсуються поглиненням CO<sub>2</sub> під час росту живого дерева.

Вплив трансформацій в системі екологічного оподаткування на ціну палива для транспортного сектору буде незначний. Так, ціна на бензин, дизельне паливо та скраплений газ подорожчає на 3 копійки за літр порівняно з ціною станом на січень 2021 р., тобто на 0,1–0,2 %.

При моделюванні надходжень податку на викиди двоокису вуглецю, заснованого на фізичних одиницях виміру палива було побудовано ряд економетричних моделей, які дозволили з'ясувати про нееластичність попиту за ціною палива для транспортного сектору (бензин -0,47; дизель -0,25; скраплений газ -28) та врахувати в потенційних надходженнях вплив певного зниження попиту (табл. 1). Зважаючи на те, що ринок нафтопродуктів є ологополістичним таке навантаження понесуть споживачі палива.

У випадку, якщо ціна палива залишиться на рівні 10 грн / т CO<sub>2</sub> за рахунок залучення до оподаткування палива для транспортного сектору



потенційні надходження можуть скласти 2,04 млрд грн, при цьому додаткові надходження становитимуть 1,09 млрд грн, що становить 0,06 % ВВП.

Таблиця 1

**Економетричні моделі цінової еластичності попиту на паливо**

(за даними ДССУ 2016–2019 рр.)

Вид палива	Вид моделі			
Бензин	$\widehat{Cons}_{gasoline_t} = 69\,590\,000 - 1\,411\,000 \cdot Price_{gasoline_t} + 0.6202 \cdot LnCons_{gasoline_{t-1}}$			
	t	4.105	-3.299	6.478
$R^2 = 0.6874$ , Коефіцієнт еластичності = -0.47				
Дизпаливо	$\widehat{Cons}_{diesel_t} = 59\,810\,000 - 1\,036\,000 \cdot Price_{diesel_t} + 0.6992 \cdot LnCons_{diesel_{t-1}}$			
	t	3.265	-2.130	7.352
$R^2 = 0,6149$ , Коефіцієнт еластичності = -0.25				
скраплений газ	$Ln(\widehat{Cons}_{LPG_t}) = 3.27 - 0,28 \cdot Ln(Price_{LPG_t}) + 0,86 \cdot Ln(Cons_{LPG_{t-1}})$			
	t	3.163	-2.786	16.1
$R^2 = 0.8570$ , Коефіцієнт еластичності = -0.28				

позначення:  $Cons_{petr_t}$ ,  $Cons_{gasoil_t}$ ,  $Cons_{LPG_t}$  – обсяги споживання бензину, дизельного палива та скрапленого газу в поточному періоді,

$Price_{gasoline_t}$ ,  $Price_{diesel_t}$ ,  $Price_{LPG_t}$  – ціни бензину, дизельного палива в поточному періоді;

$Cons_{petr_{t-1}}$ ,  $Cons_{gasoil_{t-1}}$ ,  $Cons_{LPG_{t-1}}$  – обсяги споживання бензину, дизельного палива та скрапленого газу в попередньому періоді

У разі якщо ціна двоокису вуглецю зросте до 30 грн / т CO<sub>2</sub> (відповідно доурядового проєкту закону України № 4101 [3] щодо поетапного підвищення ставок екологічного податку на викиди двоокису вуглецю до 30 грн / т в 2024 р.) потенційні надходження можуть скласти 5,84 млрд грн, при цьому додаткові надходження становитимуть 4,89 млрд грн, що становить 0,16 % ВВП.

**Список використаних джерел:**

1. Guidelines for National Greenhouse Gas Inventories. Volume 2 (Energy). Intergovernmental Panel on Climate Change: IPCC 4 Geneva, Switzerland 2006 IPCC.

2. Проєкт Національного кадастру антропогенних викидів із джерел та абсорбції поглиначами парникових газів в Україні за 1990-2018 роки. Міністерство захисту довкілля та природних ресурсів України. URL: <https://mepr.gov.ua/news/34928.html>

3. Проєкт Закону про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких інших законів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень 4101 від 15.09.2020. URL: [http://search.ligazakon.ua/l\\_doc2.nsf/link1/info/ЛІ03191А.html](http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/info/ЛІ03191А.html).

**Новосьолова Олена**

доцент, к.е.н., доцент кафедри фінансів,  
банківської справи та страхування,

**Скаржинець Вікторія**

студентка

*Херсонський національний технічний університет*

## ПРОГНОЗУВАННЯ КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ БАНКІВ УКРАЇНИ

Для банківської системи України актуальною є проблема прогнозування діяльності банківських установ з метою оцінювання їхньої інвестиційної привабливості, надійності та фінансової стійкості. Прогнозування є відправним пунктом ефективного управління як кожним конкретним банком, так і банківською системою в цілому, а також вихідною базою для прийняття управлінських рішень на всіх рівнях.

В таблиці 1 представлено структуру кредитного портфелю банків України за 2009-2019 роки.

Таблиця 1

### Структура кредитного портфеля банків України у 2009-2019 роках\*

Показник	Роки, млрд. грн.										
	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
- кредити юридичним особам	472,6	475,0	508,3	580,9	609,9	698,8	837,9	860,9	890,2	943,6	858,7
- кредити фізичним особам	261,4	248,3	224,5	220,9	205,9	212,6	177,8	165,0	170,9	196,9	165,4

\*Примітка. Складено автором за даними джерела [12].

За даними таблиці 1 побудуємо графік прогнозу кредитного портфеля банків України на наступні три періоди, тобто на 2021-2022 роки.

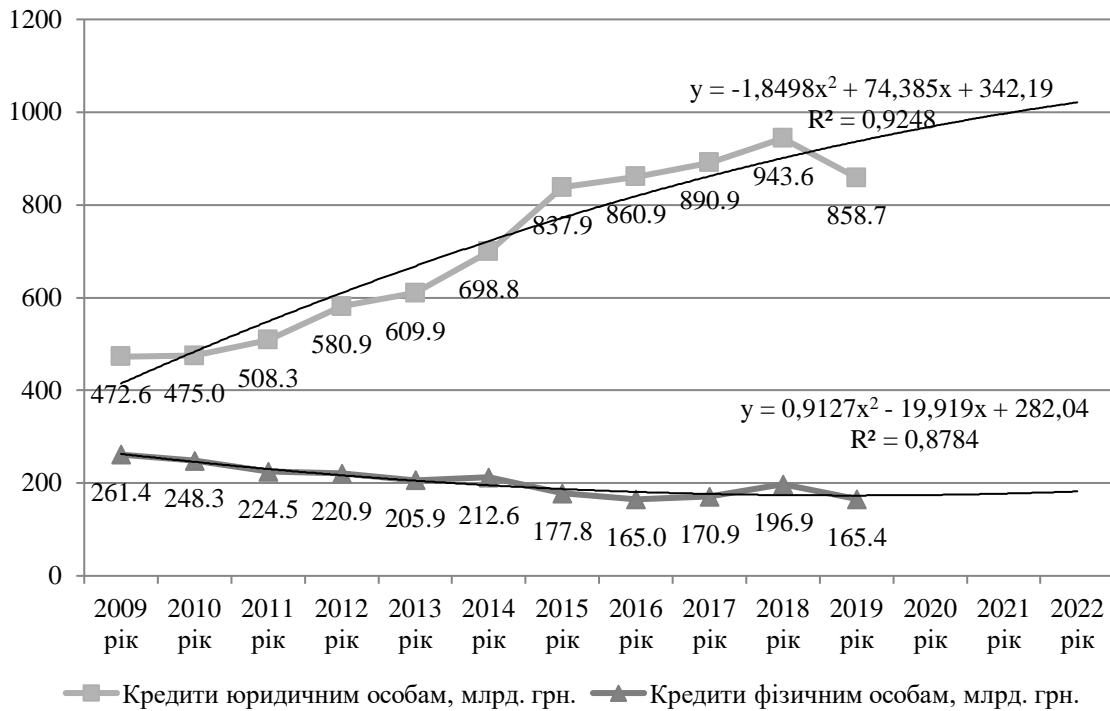


Рис. 1. Динаміка часового ряду кредитного портфеля банків України за 2009-2022 роки, млрд. грн.\*

\*Примітка. Складено автором за даними джерела [1].

Побудувавши лінії тренду на рис. 1, визначили, що їх тип є поліноміальним 2-го ступеню. Відповідні рівняння тренду та величини достовірності апроксимації узагальнено в таблиці 2.

Таблиця 2

Аналіз часового ряду кредитного портфеля банків України за 2009-2019 роки\*

Показник	Рівняння тренду	R <sup>2</sup>
Кредити юридичним особам	$y = -1,8498x^2 + 74,385x + 342,19$	0,9248
Кредити фізичним особам	$y = 0,9127x^2 - 19,919x + 282,04$	0,8784

\*Примітка. Складено автором за даними джерела [1].

Отже, величина апроксимації (R<sup>2</sup>) наближається до 1, що свідчить про достовірність рівняння тренду, отож за допомогою останнього можемо розрахувати обсяги кредитів юридичним та фізичним особам на майбутні

періоди.

Так, обсяг наданих кредитів для 2021 року становитимуть:

– для юридичних осіб:

$$-1,8498*13^2 + 74,385*13 + 342,19 = 996,6 \text{ млрд. грн.}$$

– для фізичних осіб:

$$0,9127*13^2 - 19,919*13 + 282,04 = 177,3 \text{ млрд. грн.}$$

– загальний обсяг кредитного портфеля в 2021 році:

$$996,58 + 177,34 = 1173,9 \text{ млрд. грн.}$$

Для 2022 року дані показники становитимуть:

– для юридичних осіб:

$$-1,8498*14^2 + 74,385*14 + 342,19 = 1021,0 \text{ млрд. грн.}$$

– для фізичних осіб:

$$0,9127*14^2 - 19,919*14 + 282,04 = 182,1 \text{ млрд. грн.}$$

– загальний обсяг кредитного портфеля в 2022 році:

$$1021,02 + 182,06 = 1203,1 \text{ млрд. грн.}$$

Отже, для прийняття ефективних управлінських рішень необхідно не тільки констатувати фактичний стан рівня фінансового стану, а й проводити постійний моніторинг рядів динаміки для прогнозування тенденцій системи показників діяльності банку.

### Список використаних джерел:

1. Наглядова статистика. Офіційний сайт Національного банку України.

URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/supervision-statist/data-supervision#1> (дата звернення: 10.04.2021).

**Олійник Наталія**

доцент, к.т.н., доцент кафедри економіки,  
підприємництва та економічної безпеки  
*Херсонський національний технічний  
університет*

## **ІНДЕКС ЕКОНОМІЧНОЇ СКЛАДНОСТІ В КОНТЕКСТІ ФОРМУВАННЯ ДРАЙВЕРІВ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ КРАЇНИ**

Найголовнішою метою розвитку будь-якої країни є створення належних умов для сталого розвитку економіки та підвищення рівня і якості життя населення [1, с. 370]. Забезпечення сталого розвитку країни, збільшення темпів економічного зростання та підвищення рівня й якості життя населення передбачає формування драйверів соціально-економічного розвитку країни.

Для оцінки рівня розвитку та економічного потенціалу країни пропонуємо використовувати індекс економічної складності, який був розроблений Рікардо Хаусманном – директором Лабораторії зростання при Гарвардському центрі міжнародного розвитку, та Сезаром Ідальго – лідером групи макрозв'язків Медіа-лабораторії Массачусетського технологічного інституту. Він покликаний оцінювати складність економіки країни з точки зору рівня її технологічності і диверсифікованості [2, с. 49]. На думку авторів індексу, складність будь-якої національної економіки відображає кількість виробничих знань, які вона містить. Знання можуть накопичуватися, передаватися і зберігатися тільки в тому випадку, якщо вони вбудовані в мережі осіб і організацій, які їх ефективно використовують. Іншими словами, країни не просто виробляють ті продукти і послуги, яких вони потребують, вони виробляють те, що можуть виробляти. Для цього їм потрібні люди і організації, які володіють відповідними знаннями.

В сучасних умовах обмеженості джерел фінансування, низького рівня надходжень податків та зборів до бюджетів всіх рівнів неефективне використання кваліфікованих трудових ресурсів призводить не лише до гальмування темпів росту валового внутрішнього продукту, а й до зниження

платоспроможності населення і, як наслідок, погіршення якості життя [3, с. 70-71].

З цієї точки зору, складні економіки представляють собою системи, здатні об'єднати великі обсяги знань у відповідних мережах людей і організацій з метою створення наукоємних продуктів з високою доданою вартістю. Простіші економіки, навпаки, мають вузьку базу знань і виробляють більш прості продукти, які вимагають менших мереж людей і організацій [4, с. 18]. За цією логікою головними чинниками успішної економіки є розвинений виробничий сектор, мережа технологічних знань між університетами та підприємствами, а також висока якість людського капіталу. З огляду на це одним із найважливіших драйверів соціально-економічного розвитку країни є створення якісної та доступної освіти як процесу передачі накопичених знань, умінь та навичок. Для оцінки ефективності системи освіти в країні зазвичай використовується індекс рівня освіти, який складається за Програмою розвитку Організації Об'єднаних Націй і застосовується в рамках спеціальної серії докладів про розвиток людства при розрахунку індексу людського розвитку.

Принцип розрахунку індексу економічної складності будується на оцінці обсягу виробничих знань в країні через поняття різноманітності та поширеності. В даному випадку під різноманітністю розуміється число товарів, які здатна виробляти певна країна, а під поширеністю – кількість країн, які є виробниками певного товару. Тобто, чим більше різних видів продукції виробляє та чи інша економіка і чим менше конкурентів на ринку того чи іншого виду продукції, тим вище індекс економічної складності країни або продукту. Таким чином, зміст цього індексу полягає в оцінці стійкості національних економік до зміни кон'юнктури на світовому ринку. Іншими словами, він відображає здатність країни швидко перебудуватися на виробництво конкурентоспроможних товарів з тих товарів, які втратили конкурентоспроможність.

Ідеальний показник економічної складності вимагає великої кількості даних, оскільки необхідно знати обсяги виробництва детально класифікованих товарів і послуг в усіх країнах світу. Але вони не завжди доступні. Для того,

щоб обійти цю проблему, при розрахунку індексу використовуються дані про обсяги міжнародної товарної торгівлі.

Головною перевагою такого підходу є те, що вся необхідна інформація доступна в деталізованому вигляді в Базі статистичних даних по торгівлі товарами Організації Об'єднаних Націй, яка створюється на основі точних митних даних країн.

Однак необхідно відзначити, що даний підхід має низку недоліків:

- по-перше, процес розрахунку індексу повністю ігнорує послуги, які згідно з даними Світового Банку складають 65 % в структурі світової економіки [5];

- по-друге, деякі товари не є предметом зовнішньої торгівлі, і структура експорту країни може відрізнятися від структури виробництва в цілому;

- по-третє, розрахунок значення індексу передбачає використання чотиризначної HS-класифікації товарів, при застосуванні якої товари одної групи можуть сильно відрізнятися за рівнем технологічної складності. Наприклад, всі товари в групі «8703: автомобілі і транспортні засоби для перевезення людей» розглядаються як одні й ті ж самі та мають однакове значення індексу. Однак для виробництва електромобіля необхідно набагато більше знань ніж для виробництва гольф-кару. Те саме стосується і товарів, які відносяться до однієї групи, однак мають різне походження. Наприклад, технологічна складність автомобіля німецького виробництва набагато вище ніж українського аналога;

- по-четверте, даний підхід не враховує те, що країни, які виготовляють певний продукт, можуть мати лише короткий фрагмент ланцюга вартості. Тобто, якщо одна країна має повний цикл виробництва певного товару, включаючи видобування сировини, її обробку, виготовлення комплектуючих та кінцеву збірку, а інша займається лише кінцевою збіркою імпортованих комплектуючих, значення індексу економічної складності для них буде однаковим.

Однак, незважаючи на перелічені недоліки, індекс економічної складності є найбільш комплексним і точним показником, який характеризує рівень технологічності та диверсифікованості тієї чи іншої національної економіки. При цьому індекс можна розглядати не тільки як описовий показник, але і як інструмент прогнозування зростання економіки країни. Відповідно до статистичних моделей, представлених авторами показника, можна зробити висновок, що індекс економічної складності дозволяє прогнозувати зміну валового національного доходу на душу населення точніше ніж традиційні методи управління, такі як індекс людського розвитку або індекс глобальної конкурентоспроможності Всесвітнього економічного форуму. Таким чином, можна зробити висновок, що індекс економічної складності можна використовувати при формуванні драйверів соціально-економічного розвитку країни.

#### **Список використаних джерел:**

1. Шарапа І.В., Макаренко С.М., Олійник Н.М. Якість життя населення як індикатор соціально-економічного розвитку регіону. *Таврійський науковий вісник: Науковий журнал*, 2011. Вип. 77. С. 369-372.
2. Олійник Н.М., Манойленко А.М. Індекс економічної складності як інструмент оцінки рівня розвитку та економічного потенціалу країни. *Review of transport economics and management*, 2020. Вип. 4 (20). С. 48-54.
3. Макаренко С.М., Капліна Є.О., Олійник Н.М. Удосконалення системи працевлаштування безробітних як основи підвищення якості життя населення. *Актуальні проблеми економіки: Науковий економічний журнал*, 2017. № 7 (193). С. 70-77.
4. The Atlas of Economic Complexity: Mapping Paths to Prosperity / R. Hausmann, C. Hidalgo, S. Bustos та ін. Cambridge, MA, USA: The MIT Press, 2013. 367 с.
5. Services, value added (% of GDP). *The World Bank*. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/NV.SRV.TOTL.ZS> (дата звернення 11.04.2021).



**Остапенко Яна**

доцент, к.е.н., доцент кафедри управлінського обліку,  
бізнес-аналітики та статистики

*Університет державної фіскальної служби України*

## **МОДЕЛЮВАННЯ В БУХГАЛТЕРСЬКОМУ ОБЛІКУ**

Під класичним визначенням моделювання розуміють процес побудови і дослідження моделей, які, відображуючи і відтворюючи реальні об'єкти, здатні їх заміщати[1,2]. В основі моделі лежить властивість аналогії, в якій відображені найважливіші з точки зору дослідника властивості модельованого об'єкта.

Моделювання в бухгалтерському обліку розглядали: І.Ф. Шер [3], який в математично обґрунтував сучасну процедуру обліку та розробив балансову теорію, згідно з якою активи дорівнюють пасивам. Ідеї статичного балансу розроблялися В. Ле Кутре [4], а модель динамічного балансу розглядалась в теорії О. Шмаленбаха [5]. У вітчизняному обліку найістотніше моделюванням займався Е.К. Гільде [6], який розробив апарат моделювання технологічних процесів при застосуванні нормативного методу обліку.

Напрями використання моделювання в бухгалтерському обліку:

1) використання математичних (символьних) ілюстраційних зображень бухгалтерських категорій (наприклад, бухгалтерський Т-рахунок). Таке зображення рахунку відповідає графічній моделі.

2) моделювання процесів господарської діяльності за допомогою алгебраїчних формул або графічних схем, які відображують структуру облікових записів (запис господарських операцій рахунковими формулами). Таке моделювання вже можна віднести до математичного, бо воно містить числові і логічні формули.

3) моделювання, що базується на теорії систем, при якому формуються системи лінійних рівнянь витрат, матриці «витрати - випуск» тощо. Такі моделі відносяться до мережевих, причому це найчастіше пов'язані, альтернативні

моделі. За параметрами вони можуть бути як детерміновані з чітко визначеними зв'язками, так і ймовірні.

4) моделювання організаційних форм ведення обліку. Це макроекономічні моделі, що характеризують формування обліку в державі в цілому. Ключовими є континентальна і англо-американська моделі. Ці моделі відображують систему облікових взаємовідносин в залежності від макроутворюючих факторів. До них належать: система облікових національних стандартів, форма взаємозв'язку з процесами оподаткування, рух капіталу тощо.

Отже, використання моделей в бухгалтерському обліку охоплює: моделі категорій обліку, моделі безпосередньо облікових процесів, моделі систем обліку господарської діяльності суб'єктів підприємницької діяльності, моделі організації бухгалтерського обліку державних систем. Різноманітність використання моделей в обліковому процесі також досить широка та включає: прості логічні, макроекономічні, мережеві тощо. Це все визначає значне поширення використання моделювання в бухгалтерському обліку.

#### **Список використаних джерел:**

1. Остапенко Я.О. Економіко - математичне моделювання як інструментарій прогнозування: теоретичний аспект. *International Scientific - Practical Conference Modern Transformation of Economics and Management in the Era of Globalization: Conference Proceedings*. January 29, 2016. Klaipeda: Baltija Publishing. P.321-323.

2. Ya.O. OSTAPENKO, Braunahel A.V. The using of the statistical methods and modeling in making managerial decisions: theoretical aspect. *Economics and Finance*, 2018. №9. P.87-94.

3. Шер И.Ф. Бухгалтерия и баланс: пер.с нем. М.: Изд-во «Экономическая жизнь», 1925.326с.

2. Ле Кутре В. Основы балансоведения. М.: Макиз, 1925. 110 с.

3. Schmalenbach E. Selbstkostenrechnung und Preispolitik. 6 Aufl. Leipzig, 1934.

4. Гильде Э.К. Модели организации нормативного учета в промышленности. М.: Финансы и статистика, 1970. 136 с.

**Параниця Надія**

доцент, к.е.н., доцент кафедри управлінського обліку,  
бізнес-аналітики та статистики *Університет  
державної фіскальної служби України*

**Пастух Дар'я**

студентка групи ОМУ-20-2,  
ННІ обліку, аналізу та аудиту  
*Університет державної фіскальної служби України*

## **МОДЕЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНИ**

На сучасному етапі спостерігається глобалізація світової економіки, тобто світ стає більш зв'язаним і залежним від усіх його суб'єктів, що вимагає модернізації зовнішньоекономічної діяльності України. Потреба в міжнародному обміні активізує зовнішньоекономічну діяльність і сприятливо впливає на розвиток національних економік.

Вважається, що країну можна віднести до країн з відкритою економікою, якщо рівень зовнішньоторговельного обороту складає близько 25% до ВВП.

Найчастіше ступень відкритості економіки країни, тобто ступень її участі у міжнародному поділі праці розраховується за допомогою експортної квоти.

Експортна квота країни визначається за формулою:

$$E_{\text{КВ}} = \frac{E_x}{\text{ВВП}} \times 100\%$$

Прийнято вважати рівень відкритості економіки країни прийнятним, якщо розмір експортної квоти ( $E_{\text{КВ}}$ ) більше 10%.

За допомогою імпоротної квоти можна визначити імпортозалежність країни.

Імпортна квота визначається за формулою:

$$I_{\text{КВ}} = \frac{I_m}{\text{ВВП}} \times 100\%$$

Зовнішньоторгова квота визначається за формулою:

$$ЗТО_{кв} = \frac{ЗТО}{ВВП} \times 100\%$$

де ВВП – валовий внутрішній продукт;

ЗТО – зовнішньоторговий оборот країни.

Апробація запропонованої моделі була проведена на основі даних

Державної служби статистики України та митної служби України за період з 2002 по 2019 рр., результати представлені в таблиці 1.

Таблиця 1

**Показники відкритості економіки України за 2002-2019 рр.**

	Експорт, млн.дол.США	Номинальний ВВП, у розрахунку на одну особу населення млн.дол.США	Прямі іноземні інвестиції в Україну (млн. дол. США)	Індексів споживчих цін (%)	Офіційний обмінний курс долара США, грн / USD	Фактор часу
2002	17957,1	879,0	693	99,4	5,33	1
2003	23066,8	1048,8	1424	108,2	5,33	2
2004	32666,1	1367,5	1715	112,3	5,32	3
2005	34228,4	1829,2	7808	110,3	5,13	4
2006	38368,0	2303,8	5604	111,6	5,05	5
2007	49296,1	3069,1	9891	116,6	5,05	6
2008	66967,3	3892,5	10913	122,3	5,27	7
2009	39695,7	2546,0	4816	112,3	7,94	8
2010	51405,2	2974,4	6495	109,1	7,96	9
2011	68394,2	3570,8	7207	104,6	7,98	10
2012	68830,4	3856,8	8401	99,8	7,99	11
2013	63320,7	4030,3	4499	100,5	7,99	12
2014	53901,7	3014,6	410	124,9	15,76	13
2015	38127,1	2115,4	2961	143,3	24	14
2016	36361,7	2185,9	3284	112,4	27,19	15
2017	43264,7	2640,3	2202	113,7	28,06	16
2018	47335,0	3095,2	2355	109,8	28,01	17
2019	50054,6	3659,8	3070	104,1	25,85	18

Джерело: розраховано авторами на основі даних [3-5].

За наведеними даними здійсимо кореляційний аналіз, з метою створення ефективною моделі зовнішньоекономічної безпеки України (табл.2).

**Кореляційна матриця**

	Експорт, млн.дол.США	Номінальний ВВП, у розрахунку на одну особу населення млн.дол.США	Прямі іноземні інвестиції в Україну (млн. дол. США)	Індексів спожив чих цін (%)	Офіційний обмінний курс долара США, грн / USD	Фактор часу
Експорт, млн.дол.США	1					
Номінальний ВВП, у розрахунку на одну особу населення млн.дол.США	0,952	1				
Прямі іноземні інвестиції в Україну (млн. дол. США)	0,579	0,525	1			
Індексів споживчих цін (%)	-0,060	-0,088	-0,033	1		
Офіційний обмінний курс долара США, грн / USD	-0,010	0,139	-0,447	0,281	1	
Фактор часу	0,439	0,576	-0,172	0,178	0,874	1

Джерело: розраховано авторами на основі даних [3-5].

За результатами розрахунку кореляційної матриці (табл. 2) можна бачити, що в модель необхідно включити номінальний ВВП, у розрахунку на одну особу населення млн.дол.США ( $r=0,952$ ), прямі іноземні інвестиції в Україну (млн. дол. США) ( $r=0,579$ ), дані фактори мають значимий зв'язок із результативною ознакою, їхні значення більші критичного парного коефіцієнта кореляції [6, с.87]. Для аналізу показників другого рівняння наведені дані перетворено в логарифмічне рівняння:

$$Y=3,858+0,919\ln x_1-0,029\ln x_2-0,013t$$

$$\hat{Y} = e^{3,858} x_1^{0,919} x_2^{-0,029}$$

На основі проведеного регресійного аналізу можна стверджувати, що модель якісна і адекватно описує зовнішньоекономічну безпеку України.

Розраховане значення  $F_{роз}=85,039 > F_{(3;14;0,95)}=3,34$ , фактичне значення критерію Дарбіна-Уотсона 1,44. Тобто при збільшенні експорту на 1 % простежується збільшення номінального ВВП на одну особу на 91,9 %, а зростання експорту на 1 % приведе до зменшення прямих іноземних інвестицій 2,9 %.

### **Список використаних джерел:**

1. Чесноков А. В. Зовнішньоекономічна безпека держави в умовах європейської інтеграції України : автореф. дис.канд. екон. наук : 08.05.01 / А. В. Чесноков; Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка. – К., 2006. – 19 с.
2. Митний кодекс України станом на 02 квіт. 2020 р. Відомості Верховної Ради України, 2012, № 44-45, № 46-47, № 48, ст.552.
3. Митна статистика України : навч. посіб. / П. В. Пашко, О. Ю. Ушаков, В. М. Краєвський, [та ін.] ; Університет державної фіскальної служби України. – Ірпінь : УДФСУ, 2020. – 380 с. – (Серія «Податкова та митна справа в Україні», т. 135). URL: <http://ir.nusta.edu.ua/jspui/handle/123456789/4907>
4. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
5. Офіційний сайт Державної митної служби України. URL: <https://bi.customs.gov.ua/trade/#/>
6. Аналітика та прогнозування соціально-економічних процесів і податкових надходжень : монографія / Т. М. Паянок, В. В. Лаговський, В. М. Краєвський [та ін.]. – К. : ЦП «Компринт», 2019. – 425 с.

**Пастух Дар'я, Малинич Наталія,**

здобувачі другого (магістерського) рівня вищої освіти

Науковий керівник:

**Параниця Надія**

доцент, к.е.н., доцент кафедри управлінського обліку,  
бізнес-аналітики та статистики

*Університет державної фіскальної служби України*

## **АНАЛІЗ ПРИБУТКОВОСТІ (ЗБИТКОВОСТІ) НА ПРИКЛАДІ ПАТ «НОВОКРАМАТОРСЬКИЙ МАШИНОБУДІВНИЙ ЗАВОД»**

У сучасному бізнес-середовищі більшість компаній мають проблеми із забезпеченням належного рівня конкурентоспроможності та прибутковості. Прибутковість підприємства є найважливішим показником його розвитку, оскільки, якщо немає стратегічного напрямку розвитку та належного рівня прибутковості, підприємство може поступово втратити свою ліквідність, платоспроможність і врешті-решт збанкрутувати. Саме тому прибутковість відіграє важливу роль в системі економічних показників, особливо при переході до ринкової економіки. Забезпечення прибутковості підприємства є показником стабілізаційного ефекту його розвитку та загального економічного розвитку держави, тому дана тема є актуальною і потребує дослідження.

Питання прибутковості підприємства висвітлені у працях багатьох вітчизняних та зарубіжних дослідників, серед яких слід відзначити: Білик М., Бланк І., Бутинець Ф., Савицька Г., Самуельсон П., Сміт А., Шумпетер Й., Шеремета А., Маркс К., Найт Ф., Рікардо Д., Ковальова В., Кірейцева Г., Покропівний С., а також багато інших.

Прибутковість означає стан підприємства, який вказує на здатність підприємства здійснювати рентабельну діяльність, забезпечувати платоспроможність, генерувати прибуток, на основі якого забезпечується стабільність зростання, а також майбутній інноваційно-інвестиційний розвиток.

Виявлення та оцінка резервів зростання прибутковості (збитковості) підприємства є основною метою аналізу прибутку. Проведемо аналіз прибутковості підприємства на прикладі ПАТ «Новокраматорського

машинобудівного заводу». Основними напрямками діяльності якого є: виробництво машин, устаткування для добувної промисловості та будівництва; виробництво машин та устаткування для металургії; виробництво підйомно-транспортного устаткування, тому товарно-матеріальні цінності необхідні для здійснення господарської діяльності. ПАТ «Новокраматорський машинобудівний завод» застосовує новітні технології, має команду висококваліфікованих фахівців, а також міцні партнерські зв'язки, що сприяють утриманню лідерських позицій. Продукція заводу користується широким попитом на ринку України, а також за її межами.

Аналіз прибутковості підприємства проведемо за показниками звіту про фінансові результати за останні два роки 2019-2020 рр.

Таблиця 1

**Аналіз динаміки показників ПАТ «Новокраматорський машинобудівний завод»**

Показники	2020 рік	Питома вага, %	2019 рік	Питома вага, %	Зміна питомої ваги, %
<b>Доходи</b>					
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	6655129	98,9208	5 668 691	98,6611	0,2596598
Інші операційні доходи	32 202	0,47865	19 436	0,33828	0,1403702
Інші фінансові доходи	32 916	0,48926	30 941	0,53851	-0,049257
Інші доходи	7 488	0,1113	26 549	0,46207	-0,350774
Разом	6 727 735	100	5 745 617	100	-
<b>Витрати</b>					
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	-4 350 827	71,8334	-3 831 666	75,0818	-3,248381
Адміністративні витрати	-838 742	13,8479	-670 239	13,1334	0,7144873
Витрати на збут	-287 430	4,74555	-216 552	4,24335	0,502199
Інші операційні витрати	-219 181	3,61874	-91 450	1,79197	1,8267712
Інші витрати	-211 650	3,4944	-147 748	2,89513	0,5992689
Витрати (дохід) з податку на прибуток	-149 001	2,46005	-145 669	2,85439	-0,394346
Разом	-6 056 831	100	-5 103 324	100	-



Чистий фінансовий результат: прибуток (збиток)	12 784 566	10 848 941
--	------------	------------

Джерело: узагальнено автором, опрацювавши джерело [3]

Зауважимо, що в структурі доходів найбільшу частку займає чистий дохід від реалізації продукції, а саме у 2020 році цей показник становить 98,92% від загальної суми доходів, а у 2019 році - 98,66% від загальної суми доходів, таким чином, можна сказати, що підприємство найбільшу частину доходу отримує від реалізації продукції. Якщо порівнювати питому вагу, то позитивної зміни зазнала тільки одна стаття доходів – це «чистий дохід від реалізації продукції» зі збільшенням питомої ваги на 0,26%. Питома вага по статті «інші операційні доходи» збільшилась 2020 року на 0,14%, а «інші фінансові доходи» та «інші доходи» зменшилася у 2020 році. Отже, необхідно зазначити, що основну частину доходів склала стаття «чистий дохід від реалізації продукції», яка є позитивним фактором для підприємства. Щодо структури витрат, то найбільшу питому вагу займає собівартість реалізованої продукції 2020 року становить 75,01%, 2019 року - 71,83%, тобто ця стаття зменшилась на 3,24%, тобто, можна сказати, що підприємство найбільшу частину витрат несе по собівартості реалізованої продукції.

Отже, дослідивши підприємство «Новокраматорський машинобудівний завод», можна зробити висновок, що підприємство є досить прибутковим й конкурентоспроможним на ринках. ПАТ розвивається й працює стабільно, збільшуючи свій прибуток. У 2019 році він становив 10 848 941 тис. грн., а у 2020 році вже - 12 784 566 тис. грн., але незважаючи на це, найбільші витрати підприємство несе на собівартість реалізованої продукції, тому підприємству слід скоротити ці витрати шляхом: 1) підвищення технічного рівня виробництва; 2) удосконалення організації виробництва і праці; 3) зміна обсягу і структури продукції (з метою зниження умовнопостійних витрат); 4) скорочення витрат на сировину та матеріали [4].

По кожному з представлених напрямків виходячи з наявних ресурсів і конкретної ситуації на підприємстві, необхідно розробити перелік заходів,

спрямованих на досягнення поставлених цілей. Так, підвищення технічного рівня виробництва може бути реалізовано за такими напрямками:

- суворе дотримання технологічної дисципліни з метою скорочення втрат від браку;
- збалансоване використання виробничих потужностей;
- підвищення організаційного рівня виробництва з метою скорочення втрат робочого часу і тривалості виробничого циклу;
- впровадження ефективних систем управління якістю продукції.

Зміна технологій дозволяє суттєво знизити витрати. Тобто, якщо автоматизувати певні виробничі процеси, це призводить до більшої узгодженості і зниження витрат, також підприємство може використовувати його, аналізуючи саме виробництво продукту. Багато підприємств вже використовують високий ступінь автоматизації, але ще є значні можливості для оптимізації робочого потоку. Програмне забезпечення аналізує виробничі процеси і визначає час очікування, та його причини. Це показує, де матеріал і компоненти не доступні в разі потреби і дозволяє компаніям оптимізувати виробництво, підвищити ефективність і скоротити витрати.

Досить важливим джерелом зниження собівартості продукції на підприємстві є зростання продуктивності праці. Це обумовлюється тим, що, поперше, за рахунок зростання продуктивності праці досягається економія заробітної плати, так як зростання продуктивності праці призводить до скорочення витрат на виробництво продукції. По-друге, завдяки зростанню продуктивності збільшується випуск продукції, за рахунок чого досягається зниження собівартості продукції шляхом економії непропорційних витрат.

Удосконалення організації виробництва і праці може бути реалізовано за такими напрямками: 1) підвищення мотивації співробітників; 2) автоматизація виробництва.

Ще одним із шляхів зниження собівартості є скорочення витрат на сировину та матеріали може бути реалізовано за такими напрямками:

- зменшення транспортних витрат і витрат на зміст логістичного ланцюга;
- застосування ресурсозберігаючих технологій.

#### **Список використаних джерел:**

1. Антіш О. М., Бордян М. П., Настащук І. В. Основні засади покращення ефективності управління майном підприємства. - URL: <http://oldconf.neasmo.org.ua/node/819>
2. Вахович І.М. До питання управління фінансово-економічними результатами підприємства [Текст] / І.М. Вахович, Ю.В. Волинчук // Економічний форум. – 2015. – № 3. – С. 275–279.
3. Новокраматорський машинобудівний завод. Річна інформація емітента цінних паперів ПрАТ «НКМЗ» за 2019 рік. - URL: <http://nkmz.com/informaciya-akcionerov/>
4. Головінова І. О. Оптимальні шляхи зниження собівартості продукції / І. О. Головінова, Т. Ю. Чайка // Дослідження та оптимізація економічних процесів "Оптимум–2014" : тр. 10-ї Міжнар. наук.-практ. конф., 2-4 грудня 2014 р. – Харків : НТУ "ХП", 2014. – С. 273-277.

**Паянок Тетяна**

доцент, к.е.н., завідувач кафедри управлінського обліку, бізнес-аналітики та статистики

**Мовчун Світлана**

провідний фахівець кафедри фінансових ринків  
Університет державної фіскальної служби України

## **ЕКОНОМЕТРИЧНИЙ АНАЛІЗ НЕДЕРЖАВНИХ ПЕНСІЙНИХ ФОНДІВ УКРАЇНИ**

Застосуємо економетричний аналіз для здійснення прогнозу суми пенсійних внесків у недержавні пенсійні фонди. Кількісно оцінимо вплив факторів за допомогою регресійного аналізу. Для регресійної моделі обрано динамічні ряди за 2010-2019 рр.:  $Y$  – пенсійні внески, млн грн;  $X_1$  – середньорічний курс долара (за 100 дол, в грн),  $X_2$  – ВВП, млн грн;  $X_3$  – кількість людей працездатного віку, тис, осіб. Для цього застосуємо програмний продукт Statgraphics, який дає можливість будувати множину регресію із мультиколінеарністю, адже кореляційна матриця вказує на лінійну залежність між екзогенними змінними і розрахований VIF більше 10 за всіма параметрами (табл. 1).

Таблиця 1.

### **Результати регресійної моделі при рідж параметру рівному нулю**

<b>Parameter</b>	<b>Коефіцієнти</b>	<b>Інфляційно-варіаційний фактор</b>
Y-перетин	-15881,5	
$X_1$	1,3938	112,817
$X_2$	-0,0002	11,016
$X_3$	0,8380	71,104
Коефіцієнт детермінації 78,89		
Стандартна похибка 231,896		
Критерій Дарбіна-Уотсона 1,1		

Джерело: власні розрахунки за даними [1, 2, 3].

Для оцінки параметрів моделі обрано рідж параметр 0,015 по якому відсутня мультиколінеарність між змінними. Рівняння регресії матиме наступний вигляд:

$$Y = -15881,5 + 0,4453X_1 + 0,0004X_2 + 0,1723X_3$$

Збільшення середньорічного курсу долара на одиницю виміру призведе до зростання пенсійних внесків на 445,3 тис грн, при сталості інших факторів. Зростання ВВП на 1 млн грн збільшить пенсійні внески на 0,4 тис грн відповідно, а зростання кількості людей працездатного віку на 1 тис особу збільшить пенсійні внески на 172,3 тис грн відповідно. Фактично ВВП агрегований показник і не має суттєвого впливу на пенсійні внески. Модель має прийнятні характеристики: тісний лінійний зв'язок (коефіцієнт кореляції 0,8559), критерій Дарбіна-Уотсона потрапив у зону невизначеності (для  $n=10$ ,  $k=3$   $dl=0,525$   $du=2,016$ ).

Побудовані лінійні функції мають коефіцієнт апроксимації наближений до 1, можна характеризувати загальну тенденцію показників за десять років. Щорічний абсолютний приріст ВВП за десять років складав 95,4 млрд грн, загальні пенсійні внески недержавних фондів зростали на 129,26 млн грн. Негативним явищем для України є щорічне зменшення кількості людей працездатного віку на 289,63 тис осіб (табл. 2).

Таблиця 2.

#### Динаміка змінних регресійної моделі за 2010-2019 рр.

Показник	Функція	Коефіцієнт апроксимації
ВВП, млн грн	$Y = 95359x + 102733$	0,9243
Кількість людей працездатного віку, тис осіб	$Y = -289,63x + 19860$	0,7535
Загальні пенсійні внески, млн грн	$Y = 129,26x + 946,81$	0,9022

Джерело: власні розрахунки за даними [1, 2, 3].

За рахунок негативної тенденції щодо зменшення кількості людей працездатного віку обсяг загальних пенсійних внесків зменшиться на 57,63 млн грн у 2020 році і на 20,85 млн грн у 2021 році.

Розрахуємо короткостроковий прогноз і довірчі інтервали загальних пенсійних внесків за допомогою аналізу часового ряду:

у 2020 році  $1771,563 < 2368,667 < 2965,77$  млн грн,

у 2021 році  $1866,117 < 2497,926 < 3129,735$  млн грн.

Таблиця 3.

### Короткостроковий прогноз внесків до недержавних пенсійних фондів

Рік	Загальні пенсійні внески (млн,грн),	Середньорічний курс долара (за 100 дол, в грн)	Абсолютний приріст	ВВП, млн грн	Абсолютний приріст	Кількість людей працездатного віку, тис, осіб	Абсолютний приріст
2019	2161	2584,6	-	1114902	-	17382	-
2020	2103*	2696,0	111,4	1151677	36775	16674	-708
2021	2140*	2805,0	220,4	1247036	132134	16384	-998

\*прогнозні значення.

Прогнозні значення отримані за допомогою регресійної моделі потрапляють у довірчі інтервали, розраховані за рівнем надійності 95 %.

Отже, розвиток недержавних пенсійних фондів напряму залежить від економічних показників України, так негативний вплив на обсяг пенсійних внесків має зменшення кількості людей працездатного віку. Відкриті кордони розширюють можливості трудового населення, а Україна не може в ринкових умовах запропонувати гідну зарплату і порівнянні із Європейськими країнами. Також приваблює молодь України і перспективи навчання за кордоном із подальшим працевлаштуванням, адже не потрібні ніякі ЗНО і всі бажаючі можуть навчатися. Це, в свою чергу, руйнує вищу освіту України. Позитивно впливає середньорічний курс долара. При цьому, в подальшому, доречно проаналізувати реальні тенденції показників. Всім відомо, що приріст відбувається за рахунок інфляційної складової, а курс долара є фактичним індикатором її виміру. Середньорічний темп росту інфляції як показник вже

втратив свою мобільність, застаріла методика розрахунку не відображає потреби мінімального кошику споживача.

### Список використаних джерел:

1. Підсумки розвитку системи недержавного пенсійного забезпечення. URL: [https://www.nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/NPF/NPF\\_I\\_kv%202020.pdf](https://www.nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/NPF/NPF_I_kv%202020.pdf).
2. Офіційний сайт Національного банку України. URL: <https://bank.gov.ua/ua/markets/exchangerate-chart>.
3. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://ukrstat.gov.ua/>

#### **Паянок Тетяна**

доцент, к.е.н., завідувач кафедри управлінського обліку, бізнес-аналітики та статистики

#### **Савченко Алла**

доцент, к.е.н., доцент кафедри аудиту та економічного аналізу

*Університет державної фіскальної служби України*

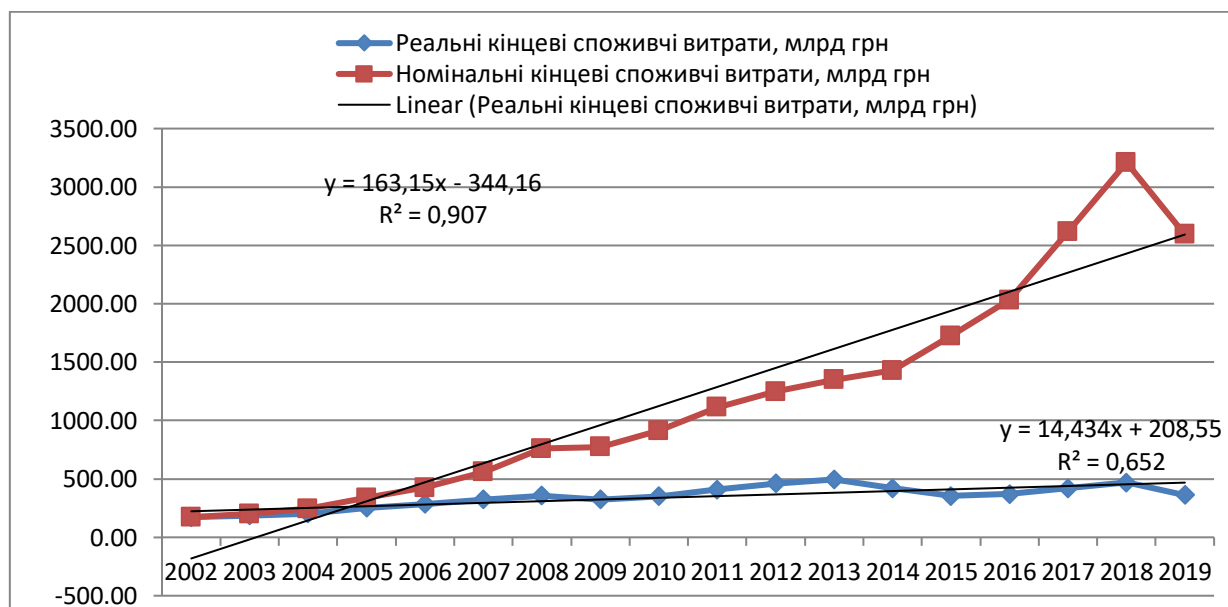
## **ЕКОНОМЕТРИЧНИЙ АНАЛІЗ ОБСЯГУ КІНЦЕВИХ СПОЖИВЧИХ ВИТРАТ УКРАЇНИ**

В даній роботі пропонується проаналізувати кінцеві споживчі витрати в Україні за допомогою економетричних методів, а саме визначити реальний і номінальний їх обсяг, оцінити тенденцію за допомогою регресійної моделі. Для аналізу застосовано сучасну прикладну програму IBM SPSS Statistics.

Сукупне кінцеве споживання є складовою ВВП за витратами, з одного боку, а з іншого, – елементом рахунку використання доходу СНР, та показує яким чином домашні господарства, органи загального державного управління та некомерційні організації, що обслуговують домашні господарства, розподіляють свій наявний дохід між кінцевим споживанням та заощадженням. Сукупне кінцеве споживання в рамках усієї економіки розглядається з точки зору фактичного кінцевого споживання та джерел його фінансування (або витрат). Фактичне кінцеве споживання включає вартість усіх товарів і послуг, придбаних домашніми господарствами-резидентами для індивідуального споживання незалежно від джерела фінансування, та вартість колективних

послуг, наданих органами державного управління суспільству в цілому або значним групам населення. Отже, сукупне кінцеве споживання складається з фактичного індивідуального та фактичного колективного кінцевого споживання. З точки зору витрат, сукупне кінцеве споживання являє собою суму усіх витрат на товари і послуги індивідуального та колективного споживання, які понесли домашні господарства-резиденти, некомерційні організації, що обслуговують домашні господарства, (НКОДГ) – резиденти та органи державного управління [3].

Фактично кінцеве споживання є одним із показників платоспроможності і показує рівень життя в Україні. Аналізуючи його тривалу тенденцію, а саме обсяги 2002–2019 рр., необхідно враховувати, що протягом вісімнадцяти років реальна купівельна спроможність гривні була різною. Аналізувати тенденцію номінальних значень не зовсім вірно, адже це не відображає реальний стан. Враховуючи вище сказане, застосуємо накопичений середньорічний індекс споживчих цін і визначимо реальні кінцеві споживчі витрати в цінах базового 2001 року (рис.1).



**Рис.1. Динаміка реальних і номінальних кінцевих споживчих витрат за 2002–2019 рр.**

Джерело: власні розрахунки за даними [1, 2].



Аналіз показав, що за вісімнадцять років середній щорічний приріст номінальних показників завищений на 148,72 млрд грн (163,15-14,434). Простежується циклічність реального показника, яку дослідимо за допомогою сигнальних фіктивних змін і регресійної моделі. Ендогенною змінною моделі є реальні кінцеві споживчі витрати, млрд грн. Ендогенними:  $X_1$  – фінансова криза 2008 р.,  $X_2$  – тенденція в період стабільності (2002–2007 рр.),  $X_3$  – тенденція в період воєнних дій в Україні,  $X_4$  – критична втрата платоспроможності гривні в 2015 р.,  $X_5$  – час. Результати вказують на адекватність моделі, а саме присутній сильний лінійний зв'язок, критерій Фішера значимий ( $p=0$ ), відсутня автокореляція (критерій Дарбіна-Уотсона наближений до 2) (табл. 1).

Таблиця 1.

### Результати регресійної статистики

R	R-квадрат	Стандартна похибка оцінки	Статистика змін				Знач. зміна F	Дарбін-Уотсон
			Зміна R квадрат	Зміна F	ст.св.1	ст.св.2		
0,960	0,921	32,001	0,921	27,850	5	12	0,000	2,213

Джерело: власні розрахунки за даними [1, 2].

В моделі відсутня мультиколінеарність, розраховані значення VIF менші за 10 (табл. 2).

Таблиця 2.

### Параметри регресійної моделі

Модель	Нестандартизовані коефіцієнти		Стандартизовані коефіцієнти	t	Значимість	Статистика колінеарності	
	B	Стандартна похибка	Бета			Допуск	VIF
(Константа)	122,602	26,520		4,623	0,001		
$X_1$	-24,638	34,480	-0,061	-0,715	0,489	0,912	1,096
$X_2$	4,634	4,165	0,116	1,113	0,288	0,612	1,633
$X_3$	-40,437	6,674	-0,838	-6,059	0,000	0,346	2,893
$X_4$	-85,040	33,997	-0,210	-2,501	0,028	0,938	1,066
$X_5$	28,330	2,781	1,584	10,188	0,000	0,273	3,658

Джерело: власні розрахунки за даними [1, 2].

$$Y = 122,602 - 24,638 X_1 + 4,634 X_2 - 40,437 X_3 - 85,04 X_4 + 28,33 X_5$$

Параметри моделі показують, що в період стабільності щорічний середній приріст кінцевих споживчих витрат складав 4,634 млрд грн.

Негативний вплив фінансової кризи 2008 р. вимірюється в 24,64 млрд грн. В період воєнних дій кінцеві споживчі витрати щорічно зменшуються на 40,44 млрд грн. Девальвація гривні у 2015 році призвела до зменшення обсягу споживання на 85,04 млрд грн.

Отже, сімнадцять років поспіль номінальний показник стабільно зростав за рахунок інфляційної складової і лише в 2019 році зменшився. Аналіз реальних кінцевих споживчих витрат у 2019 році показує завищення номінальних даних у 7,13 разів по відношенню до базового 2001 року. Максимальне споживання було в 2013 році. Обсяг 2019 року майже сягнув значення 2015. Враховуючи наслідки всесвітньої пандемії тенденція до зменшення буде простежуватись і надалі.

#### **Список використаних джерел:**

1. Аналітика та прогнозування соціально-економічних процесів і податкових надходжень: монографія / Паянок Т. М., Лаговський В. В., Краєвський В.М. та ін. К.: ЦП «Компринт», 2019. 426 с.
2. Офіційний сайт Державної служби статистик України. URL: <http://ukrstat.gov.ua>.
3. Про затвердження методичних вказівок щодо розрахунку сукупного кінцевого споживання інституційних секторів економіки України: наказ Державного комітету статистики України від 06.11.2003. № 385. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/va385202-03#Text>.

**Пілевич Дмитро**

доцент, к.е.н., доцент кафедри управлінського обліку,  
бізнес-аналітики та статистики

**Пілевич Оксана**

к.пед.н., доцент кафедри управлінського обліку,  
бізнес-аналітики та статистики

*Університет державної фіскальної служби України*

## **ТЕХНОЛОГІЯ BIG DATA ТА ЇЇ ЗАСТОСУВАННЯ В СУЧАСНОМУ ОБЛІКУ Й АУДИТІ**

Бухгалтерський облік та аудит завжди характеризувались високою динамічністю і чутливістю до впливу екзогенних чинників (економічних, політичних, правових, глобалізаційних тощо). Проте ХХІ ст. принесло низку нових викликів, сформованих, з одного боку, накопиченням величезних масивів інформаційних ресурсів, оперативно опрацювати які традиційними способами виявилось неможливо; з іншого боку, стрімким розвитком інформаційних технологій та розширенням практики їх впровадження в діяльність економічних суб'єктів. У відповідь на ці виклики трансформується і бухгалтерський облік та аудит як система збору, узагальнення й передачі інформації, необхідної для прийняття управлінських рішень. У межах даної статті нашу увагу сконцентровано на технології Big Data та можливостях її ефективного використання при роботі з обліково-аналітичною інформацією.

Оксфордський словник визначає Big Data як «надзвичайно великі масиви даних, які можуть бути кількісно проаналізовані для виявлення закономірностей, тенденцій і асоціацій, особливо стосовно поведінки та взаємодій між людьми» [1]. Фахівці з інформаційних технологій дану категорію розглядають як «набір методів та засобів опрацювання структурованих і неструктурованих різнотипних даних великих обсягів з метою їх аналізу та використання для підтримки прийняття рішень» [2]. У рамках нашого дослідження інформаційну технологію Big Data розглядаємо в якості спеціальних методів обробки великих обсягів інформації про діяльність підприємства, що генерується в безперервному режимі.

Характерні риси технології Big Data описують схемою 3V: великі обсяги даних (volume); регулярність їх оновлення (velocity); різноманітність форм подачі інформаційних ресурсів, що обробляються (variety). Від появи у 2008 р., сутність «великих даних» поглиблювалась і доповнювалась новими ракурсами. Це обумовило доцільність розширення схеми 3V шляхом доповнення її характеристиками достовірності (veracity), життєстійкості (viability) та цінності (value). [3].

Апробованими в практиці аналітики «великих даних» (Big Data Analytics) є наступні методики і техніки обробки інформаційних ресурсів: кластерний аналіз, data mining, machine learning (машинне навчання), unsupervised learning (методика виявлення прихованих функціональних зв'язків у даних) та ін. [3]. При цьому перелік методик, інструментів і технік роботи з «великими даними» постійно розширюється, що обумовлено перманентним нарощуванням обсягів інформаційних ресурсів та їх активним оновленням. Усю сукупність таких ресурсів класифікують на адміністративні дані, бізнес-інформацію, транзакції, поведінкові дані, дані сенсорних уловлювачів і мобільних пристроїв, дані стосовно індивідуальної і суспільної думки [4].

Сучасний бухгалтерський облік і аудит оперує величезними обсягами інформаційних ресурсів, що акумулюються статистичними відомствами, накопичуються у звітних базах, постійно оновлюються і доповнюються новими даними. Сучасні інформаційні технології дають фахівцям можливість доступу до обліково-аналітичної інформації в режимі реального часу. Окрім великих обсягів інформації, спеціалісти з бухгалтерського обліку й аудиту стикаються із вилками, пов'язаними з високою динамічністю і мінливістю даних, а також з їх неоднорідністю та інколи неструктурованістю. Відповідно, для класифікації, структурування, моніторингу, пошуку ієрархічних зв'язків необхідне застосування ефективних нестандартних підходів до аналізу та зберігання такої інформації [2].

Універсальна модель роботи з Big Data передбачає поступове проходження етапів датифікації (збору і систематизації обліково-аналітичних даних), інтеграції, аналітики та взаємодії (включаючи заміну даних чи методу аналізу) [5]. Важливим

компонентом такої моделі є механізм документообігу – від обліку первинних документів до надання проаналізованої й обробленої інформації зовнішнім групам споживачів.

Якщо раніше первинні документи надходили переважно в паперовому вигляді та потребували оцифрування, то сьогодні значна їх кількість уже одразу формується в електронному форматі. Це вагомим чином прискорює і спрощує процес документообігу й обробки обліково-аналітичної інформації. Однак у той же час спричинює виникнення проблем, пов'язаних із помилками у веденні електронних документів, перевіркою їх юридичної обґрунтованості, повноти і точності, відповідністю нормативно закріпленим стандартам. Особливої уваги заслуговують питання захисту електронного документу, зокрема наведеної в ньому інформації, реквізитів, електронного підпису, контроль за правами доступу до документу. За умови, якщо певний документ існує і в електронній, і в паперовій формі, необхідно перевірити їх ідентичність і, відповідно, довести їх однакову юридичну силу. Якщо ж документ існує лише в електронному вигляді, то його оригінальність має бути підтвердженою електронним цифровим підписом [5].

Зручність роботи з електронними документами пояснюється, по-перше, оперативністю доступу до них бухгалтерів і аудиторів; по-друге, можливістю їх використання в режимі реального часу; по-третє, можливістю отримання доступу до таких документів кільком групам користувачів.

Новікова О.Д. серед ключових компонент технології Big Data виділяє зберігання інформації, її структурування, управління й аналіз [6]. При цьому задіюються різні інформаційні технології, включаючи «хмарні технології» (cloud computing), програмні рішення, платформи тощо. Така комбінація технологій дозволяє підвищити ефективність роботи з обліково-аналітичною інформацією.

Сьогодні технологія Big Data застосовується низкою провідних компаній світу (HSBC, VISA, IBM, Bank of America тощо), більшість із яких функціонує у сферах телекомунікацій, банківського сектору, ритейлу, логістики. Функціональними задачами даної технології є боротьба із шахрайством, аналіз поведінки споживачів, підвищення якості послуг, маркетинг, геоаналітика,

*Міжнародна науково-практична інтернет-конференція  
«Синергетичні драйвери розвитку обліку, податкового аудиту та бізнес-аналітики»*

звітність, ціноутворення та ін. [6]. Поряд із цим, в обліку і бюджетуванні Big Data використовується недостатньо активно.

У статті [6] запропоновано модель ланцюжка створення цінності Big Data в управлінському обліку та бюджетуванні. До основних етапів реалізації цієї моделі віднесено наступні:

- 1) оцінювання потенційно цінних джерел великих даних (включаючи перевірку доступності інформації);
- 2) аналіз технічної спроможності отримати доступ до даних з урахуванням їх формату, обсягу, частоти та способів підключення;
- 3) оцінка можливості використання даних у режимі реального часу;
- 4) операційна аналітика, що передбачає вибір необхідних даних із різноманітних джерел інформації та їх зведення для формування нової цінності [6].

Застосування технології Big Data в обліку й аудиті дає можливість відбирати необхідні для конкретного працівника дані та персоніфіковано їх надавати у чітко визначений час. Це забезпечить релевантність і актуальність інформації. Однак, використання Big Data також привносить певні ризики в роботу бухгалтерів і аудиторів. У першу чергу, ці ризики пов'язані із імовірністю надходження недостовірної інформації, що, відповідно, вимагає посиленого контролю над вхідними даними.

Порівняно повільні темпи поширення технології Big Data в бухгалтерському обліку і аудиті пояснюються існуванням проблем організаційного характеру, до яких відносять труднощі з відбором інформації, нестачу досвіду і навичок аналітики «великих даних» у персоналу, неготовність до інновацій і змін, нерозвиненість інформаційної інфраструктури, комунікаційні бар'єри, застарілість бізнес-процесів [6]. Окрім перевірки джерел даних і їх зберігання, вирішення також потребують питання управління та захисту обліково-аналітичної інформації від несанкціонованого доступу.

Таким чином, попри значну регламентованість і стандартизованість, сучасний бухгалтерський облік та аудит зазнає поступової трансформації, зокрема і під впливом новітніх інформаційних технологій. Big Data застосовується для

вдосконалення процесів прийняття управлінських рішень і управління ризиками на основі аналізу актуальної обліково-аналітичної інформації. Дана технологія передбачає розробку потужного методологічного й аналітичного апарату, що забезпечує оперативне опрацювання великих масивів інформаційних ресурсів, а також надає бухгалтерам і аудиторам можливість доступу до необхідних даних у режимі реального часу. Застосування технології Big Data супроводжується імовірністю виникнення помилок у машинних обчисленнях, неточності алгоритмів або ризиками втрати інформації. Незважаючи на окреслені ризики, технологія Big Data має низку суттєвих переваг і відноситься до основних перспектив розвитку бухгалтерського обліку й аудиту в сучасних умовах діджиталізації національної економіки.

#### Список використаних джерел:

1. Big Data. English Oxford Living Dictionaries. URL: [https://en.oxforddictionaries.com/definition/big\\_data](https://en.oxforddictionaries.com/definition/big_data)
2. Шаховська Н. Б., Болюбаш Ю. Я., Верес О. М. (2014) Організація великих даних у розподіленому середовищі. *Наукові праці Донецького національного технічного університету. Серія : Обчислювальна техніка та автоматизація.* № 2. С. 147-155.
3. Технологии BigData: ключевые характеристики, особенности и преимущества. *AI Conference.* URL: <https://aiconference.com.ua/ru/news/tehnologii-big-data-klyucheve-harakteristiki-osobennosti-i-preimushchestva-97883>
4. Васечко О.О. (2014) Сучасні виклики статистичної вищої освіти і науки. *Статистика України.* № 4. С. 4-10.
5. Горобець О. О. (2019) Великі дані – джерело статистичної інформації: на прикладі книговидавничої галузі. *Науковий вісник Національної академії статистики, обліку та аудиту:* зб. наук. пр. №1-2. С. 7-13.
6. Новикова Е.Д. (2019) Концептуальные подходы к трансформации процедур бюджетирования на базе возможностей технологий big data. *Вестник РЭУ имени Г. В. Плеханова.* № 2. С. 108-118.

**Плікус Ірина**

доцент, к.е.н., доцент кафедри  
фінансів і підприємництва

**Жукова Тетяна**

старший викладач кафедри фінансів і  
підприємництва

**Зайцев Олександр**

доцент, к.е.н., доцент кафедри  
фінансів і підприємництва

*Сумський державний університет*

## ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ ПОДАТКОВОГО НАВАНТАЖЕННЯ В УКРАЇНІ ТА СВІТІ

Щоб зрозуміти наявний рівень податкового навантаження в Україні потрібно порівняти його з іншими державами світу. Особливої актуальності це набуває в умовах євроінтеграційних процесів. Користуючись офіційними даними Євростату на рис. 1 відобразимо податкове навантаження в різних державах світу.

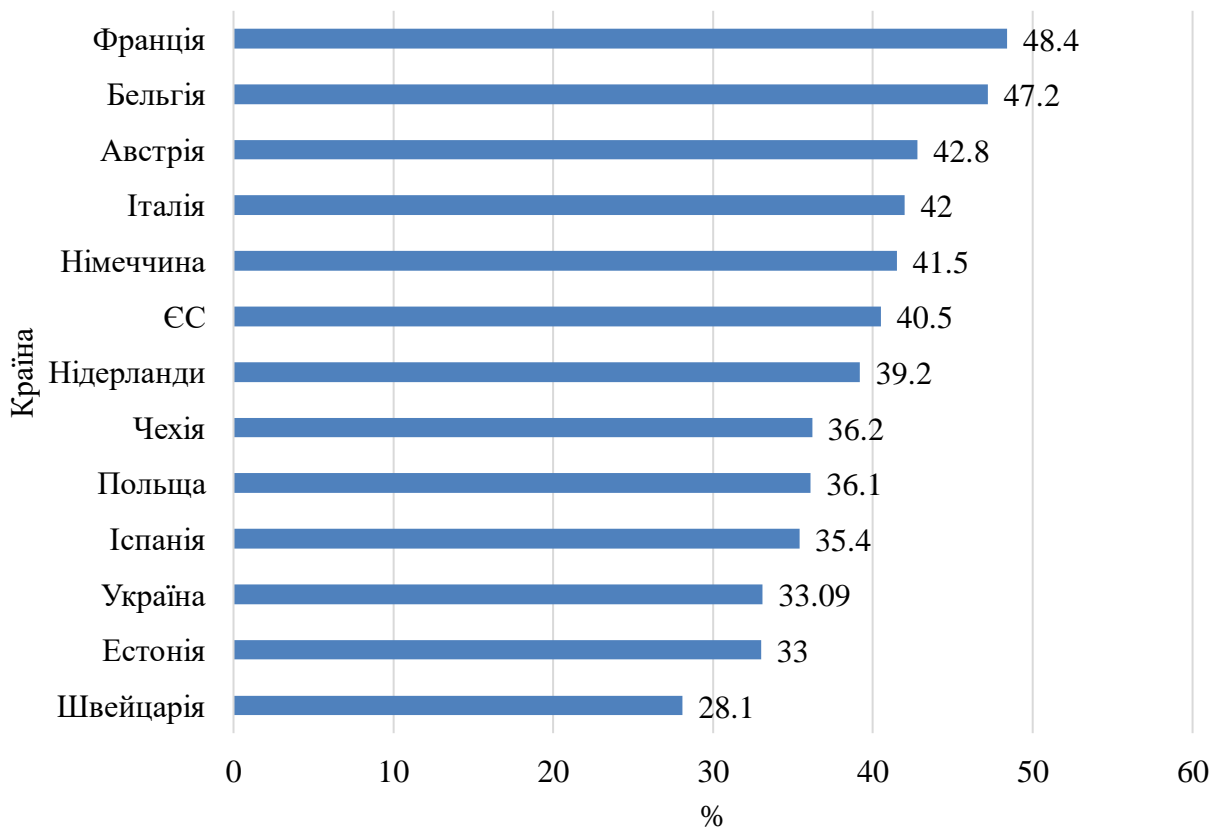


Рис.1. Податкове навантаження в країнах ЄС та Україні, % [1]



Для більшості держав світу характерне помірне податкове навантаження. Вважається, що найбільш оптимальним є рівень податкового навантаження, що складає 40-45 %. Примітно, що у кожній державі ЄС існує різний рівень податкового навантаження. Це насамперед залежить від загальної податкової політики у конкретній державі, податкових ставок та об'єктів і баз оподаткування. В середньому по державам ЄС рівень податкового навантаження складає 40,5 %. Україна в наведеному рейтингу має один з найменших рівнів податкового навантаження, при цьому економічний розвиток країни є далеко позаду від інших.

Для аналізу та оцінки податкового навантаження прийнято використовувати міжнародний рейтинг Paying Taxes. Він складається міжнародною компанією з консалтингу та аудиту PricewaterhouseCoopers (PwC) при співпраці з Світовим банком. Даний рейтинг враховує три важливих показника: загальний рейтинг податкового навантаження, кількість податкових платежів та час на сплату податків. Відповідно до світової практики це саме ті показники, які визначають ефективність всієї податкової системи. На рис. 2 наведемо основні елементи рейтингу Paying Taxes щодо України в 2015-2019 рр.



Рис.2. Основні елементи рейтингу Paying Taxes щодо України в 2015-2019 рр.

Джерело: побудовано авторами на основі даних [2-5]

Позиція України в рейтингу Paying Taxes у 2019 р. [5] погіршилася на 11 позицій. При цьому загальна ситуація у податковій системі нашої держави майже не змінилася. Навпаки рівень податкового навантаження знизився, а час адміністрування податків залишився на минулорічному рівні. Зміна позиції відбулася внаслідок прогресу податкових систем інших держав світу. Зокрема, Туреччина піднялася з 80 позиції на 20 завдяки скасуванню ПДВ на капітальні інвестиції. В Україні подібних кроків не було здійснено, тому вона й втратила декілька позицій.

Слід відмітити, що протягом аналізованого періоду часу значно скоротилася кількість годин необхідних на сплату податків з 350 до 328 годин. У значній мірі це відбулося завдяки розвитку інтернет технологій та впровадження електронного кабінету платників податків. Інших суттєвих покращень у вітчизняній системі оподаткування не спостерігалось.

Таким чином, проведений аналіз дозволив визначити, що протягом останніх років податкове навантаження в Україні коливається і у 2019 р. складає 33,09 %. Його значення є одним з найнижчих серед держав ЄС.

Водночас наша держава не така економічно розвинута як інші держави. Тому таке податкове навантаження для підприємців є також значним. Крім того, існує низка супутніх проблем, такий як: корупція, тиск владних структур на окремі категорії підприємців, тінізація економіки, які створюють додаткові перешкоди вітчизняній податковій системі [6-9]. До того ж за останні три роки значних податкових перетворень не відбулося. У зв'язку з майбутньою повноцінною євроінтеграцією нашої держави необхідне приведення податкової системи до стандартів ЄС.

#### **Список використаних джерел:**

1. База даних Євростату. URL: <https://ec.europa.eu/eurostat/en/data/database>
2. Paying Taxes 2016. The World Bank Group, PwC, 2015. URL: <https://www.pwc.com/gx/en/payingtaxes-2016/paying-taxes-2016.pdf>.

3. Paying Taxes 2017. The World Bank Group, PwC, 2016. URL: <http://www.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/media/Special-Reports/DB17-PayingTaxes.pdf>
4. Paying Taxes 2018. The World Bank Group, PwC, 2017. URL: [https://www.pwc.com/gx/en/payingtaxes/pdf/pwc\\_paying\\_taxes\\_2018\\_full\\_report.pdf](https://www.pwc.com/gx/en/payingtaxes/pdf/pwc_paying_taxes_2018_full_report.pdf)
5. Paying Taxes 2019. The World Bank Group, PwC, 2018. URL: <https://www.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/media/Special-Reports/PwC---Paying-Taxes-2019---Smaller-19112018.pdf>.
6. Зайцев О.В., Могильний В.В. Проблеми оптимізації оподаткування прибутку підприємств в Україні з урахуванням зарубіжного досвіду. *Причорноморські економічні студії*, 2017, Вип. 22, С. 177-182. URL: <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/65819>
7. Михайлик А.М., Зайцев О.В. Податки та їх вплив на діяльність господарюючих суб'єктів. / Економічні проблеми сталого розвитку : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції, присвяченої пам'яті проф. Балацького О.Ф., м. Суми, 6-8 травня 2014 р., Суми : СумДУ, 2014. - Т.2. - С. 388-389. URL: <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/38724>
8. Зайцев О.В. Податковий менеджмент: підручник. Суми: СумДУ, 2017, 412 с.
9. Головка А., Зайцев О.В. Проблеми податкової системи: проблема подвійного оподаткування. / Економічні проблеми сталого розвитку: матеріали Всеукраїнської науково-технічної конференції студентів, аспірантів і молодих учених присвяченої 80-річчю від дня народження професора Олега Балацького, м. Суми, 21 – 25 квітня 2017 р. Суми: Сумський державний університет, 2017. С. 96-97. URL: <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/38724>

**Рилєєв Сергій**

доцент, к.е.н., доцент кафедри обліку і  
оподаткування

*Чернівецький торговельно-економічний  
інститут КНТЕУ*

## **ОКРЕМІ АСПЕКТИ ПЛАНУВАННЯ ОБСЯГІВ ЗАМОВЛЕНЬ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ОПТОВОЇ ТОРГІВЛІ**

Важливу роль для підприємств оптової торгівлі відіграє закупівельна діяльність. Вона являє собою безперервний процес, метою якого є забезпечення підприємства товарами відповідної якості, кількості, асортименту та у необхідні строки, з врахуванням складських залишків, попиту й рентабельності продажу.

Кожне підприємство формує свій власний підхід щодо вибору постачальників, проте в основі цих відносин повинні знаходитися взаємна довіра, взаємна зацікавленість та високе почуття відповідальності за виробництво та реалізацію продукції, що відповідає вимогам споживача.

В процесах управління та планування закупівельною діяльністю підприємств оптової торгівлі приймають участь різні відділи, склад яких залежить від організаційної структури компанії. Зазвичай, це: відділ маркетингу в цілому та у складі групи, що формує товарний асортимент; відділ логістики; відділ закупівель; відділ продажу; фінансовий відділ тощо. Зокрема:

1. Відділ маркетингу проводить оцінку потенційних ринків збуту та прогнозує попит на товарні групи. Маркетологи беруть участь у формуванні плану продажу, забезпечують інформацією щодо сприятливих моментів виведення нових продуктів на ринок на підставі отриманих прогнозів. Ця інформація також необхідна для планування поставок товарів від виробників (посередників).

2. Відділ закупівель (постачання, замовлень) відповідає за забезпечення потреби компанії в товарі та приймає участь у формуванні плану поставок. Опосередковано відділ закупівель також може брати участь і у формуванні плану продажу шляхом надання інформації щодо можливого

довгострокового постачання, що впливає на продаж у разі відсутності товару у компанії. Крім того, відділ закупівель, постійно контактуючи з постачальниками, надає інформацію про наявність чи відсутність товару у постачальників, яку необхідно враховувати при формуванні плану поставок та розрахунку необхідних обсягів закупівлі.

3. Відділ логістики безпосередньо приймає участь у процесі забезпечення компанії товарами, їх наступного розподілу за каналами збуту, а отже і у формуванні планів продажу й постачання (замовлень), накладаючи, при цьому, обмеження наявного ланцюжка поставок на узгоджені з іншими підрозділами плани.

План формування замовлень тісно пов'язаний з планом продажу та іншими планами підприємства (рис. 1)

Як видно з наведеного алгоритму (рис. 1), основою формування всіх планів в рамках циклу планування продажу та операцій, є план продажу та план поставок (замовлень). При цьому план замовлень так само складається на підставі плану продажів. Таким чином, процес планування продажу заслуговує на особливу увагу, оскільки прорахунки при плануванні продажу, в т.ч. в розрізі окремих дивізіонів в разі широкого географічної присутності оптової компанії, можуть суттєво позначитися на ефективності всього процесу планування продажу та операцій.

Отже, на підставі розроблених та узгоджених відповідними відділами планів продажу, формуємо замовлення виробникам.

При формуванні та розміщенні замовлень необхідно враховувати наступне:

- нереалізовані залишки продукції на складі компанії;
- логістичні дані, а саме кількість одиниць продукції в транспортній упаковці (ящику), кількість ящиків в контейнері/машині, в залежності від способу доставки;
- термін виробництва продукції – на підставі інформації від виробників;

- час транспортування – на підставі інформації від перевізників або експедиторів. Особливо це є актуальним для продукції іноземного виробництва (митний контроль, можливість запровадження карантинних заходів, пов'язаних із COVID-19 тощо);

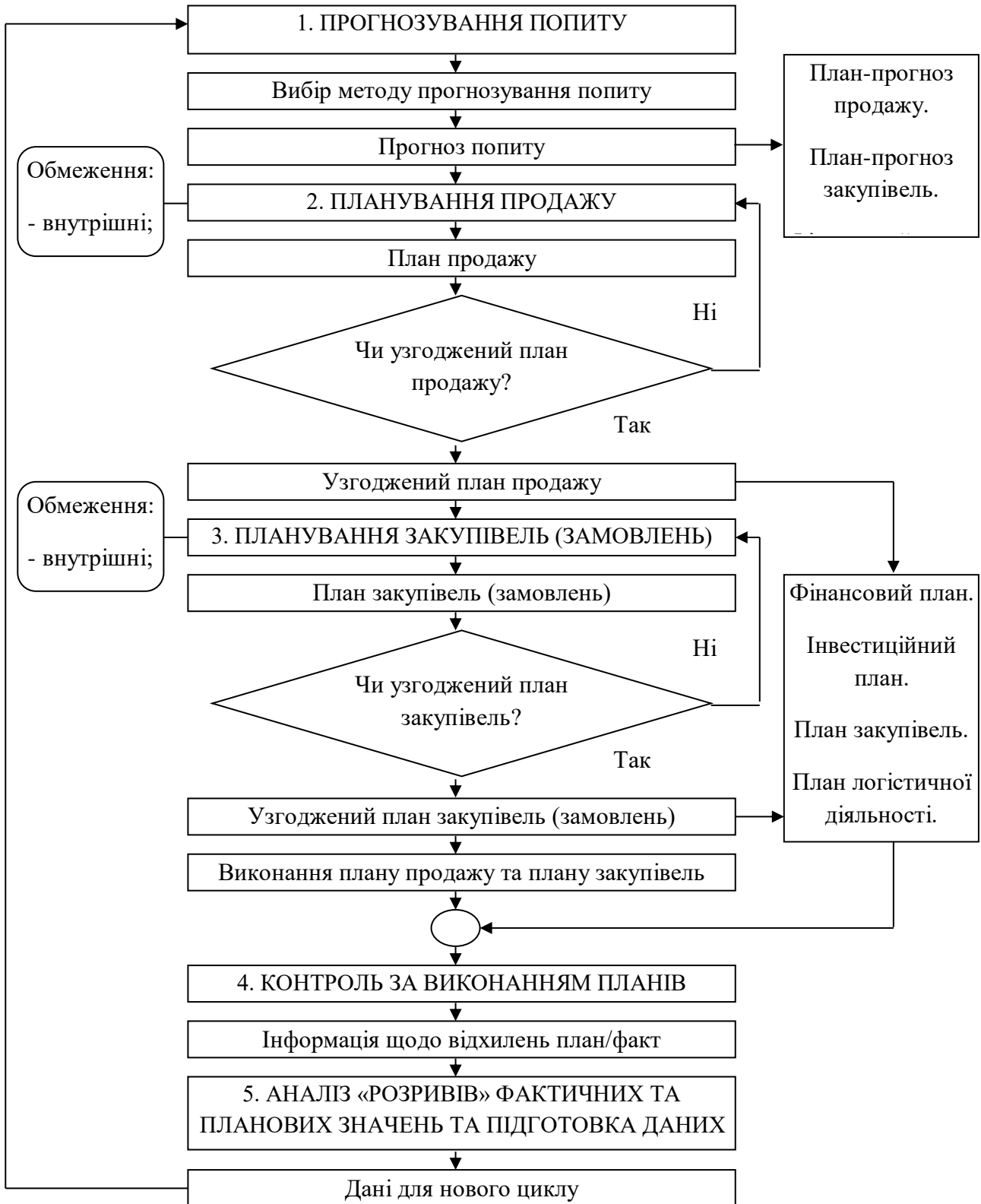


Рис. 1. Узагальнений алгоритм циклу планування продажу та замовлень на підприємствах оптової торгівлі [1-4]

- час, необхідний на етикетування, маркування, сертифікація продукції (для вже існуючої або нової продукції);
- фінансово-кредитні можливості, зокрема отримання товарного кредиту.

Планування обсягів продажу виступає складовою частиною загального процесу планування на підприємстві, в основу якого покладено потенціал ринку та продажу, прогноз продажу, квота продажу тощо. Процеси планування обсягу продажу та формування замовлень є тісно взаємопов'язаними між собою. Можна сказати, один для іншого є відправною точкою та навпаки.

При цьому застосовуються такі технології як: «Планування продажу та операцій» (Sales and Operations Planning, S&OP), «Спільне планування, прогнозування та поповнення запасів» (Collaborative Planning Forecasting and Replenishment, CPFR), «Ефективна реакція на запити клієнта» (Efficient Consumer Response, ECR) тощо.

Розроблені та затверджені топ-менеджментом плани продажу є основою формування планів замовлень компанією продукції у вітчизняних та/або іноземних виробників. Крім цього, зазначений процес базується на товарному асортименті, географічній віддаленості постачальників, особливостями технологічного процесу виробництва продукції, обмеженістю сировинних ресурсів, способами доставки на склад компанії тощо.

### **Список використаних джерел:**

1. Марковецкий Е., Покотилев А., Графский М. Методы планирования продаж – какой выбрать? URL: <https://www.clientbridge.ru/blog/metody-planirovaniya-prodazh/> (дата звернення: 04.04.2021).
2. Николенко Н. П. Разработка плана продаж. Организация продаж страховых продуктов. 2017. № 1. URL: [http://www.reglament.net/ins/prod/207\\_1\\_article.htm](http://www.reglament.net/ins/prod/207_1_article.htm).
3. Петров В. Три основні форми бюджету. Як розробити та що врахувати у 2019 році? Довідник економіста. 2018. № 12. URL: <https://ips.ligazakon.net/document/view/DG190015?an=1115>.

**Крупка Михайло**

професор, д.е.н., завідувач кафедри  
фінансів, грошового обігу та  
кредиту

*Львівський національний  
університет імені Івана Франка*

**Руцишин Марія**

аспірантка кафедри фінансів  
грошового обігу та кредиту

*Львівський національний  
університет імені Івана Франка*

## **СТРАТЕГІЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ**

В умовах стратегічної спрямованості України на інноваційний тип розвитку адаптація підприємств до сучасних вимог ринкової економіки та її активне реформування тісно пов'язані з інноваціями, як рушійною силою економічного зростання. Розширене відтворення інноваційного процесу в усіх сферах багатогранної діяльності підприємств, раціональне залучення інноваційного потенціалу з метою забезпечення конкурентоспроможності потребує формування механізму стратегічного інноваційного розвитку, використання якого на противагу стихійному інтуїтивному пошуку його напрямів розвитку дасть змогу не тільки підвищити результативність інноваційної діяльності, а й надасть потужні можливості для підвищення ефективності функціонування підприємств в нестабільному економічному середовищі.

Докорінні зміни, проблеми економічного зростання, підвищення конкурентоспроможності в умовах інформаційно-технологічної революції можуть бути вирішені за допомогою ефективних стратегій інноваційного розвитку. Саме послідовна інноваційна стратегія зумовила високу якість життя, національну безпеку, охорону довкілля та високий технічний рівень розвинених країн світу [1, с. 11].

На наш погляд, розроблення стратегії інноваційного розвитку потребує врахування її особливостей, а саме:

1. Процес розроблення стратегії інноваційного розвитку є головним



завданням формування механізму стратегічного інноваційного розвитку, де інновації виступають і як результат і як спосіб досягнення стратегічних цілей. Необхідність у систематичних нововведеннях зумовлює доцільність стратегічного супроводу інновацій, визначає основні етапи розвитку підприємств, сприяє збалансованості відношень між суб'єктами господарювання, формує потребу в розробленні інноваційної стратегії, яка, передусім розширює коло впроваджених інновацій, викликає додаткові зміни на кожному підприємстві, що знову потребують перегляду напрямів стратегічного управління. В основі ефективного управління інноваційною діяльністю підприємств лежить ланцюг інновації-стратегія-інновації, в структурі якого з орієнтацією на загальну стратегію управління підприємством виділяють чотири ключові етапи – аналіз, планування, реалізацію та контроль, що дає змогу визначити наступні напрями управління інноваційним розвитком (табл. 1).

2. Враховуючи той факт, що інноваційна стратегія підприємств перебуває під впливом змін у навколишньому середовищі, важливо зазначити, що реакція підприємств на ці зміни характеризує і сам загальний стратегічний напрям: або підприємство самостійно формує зміни активним впливом (наступальні інноваційні стратегії), або зміни відбуваються у формі реакції (захисні/оборонні інноваційні стратегії) [2, с. 27],.

3. Мета інноваційної стратегії впливає із мети загальної стратегії підприємств і одночасно впливає на її зміст і сприяє її досягненню, а тому може бути виражена в наступних положеннях: ефективного освоєння нових товарів, послуг, забезпечення високих темпів економічного зростання, передбачення глобальних змін в економічній ситуації і пошук масштабних рішень, спрямованих на зміцнення ринкових позицій і стабільний розвиток організації, підвищення конкурентоспроможності.

**Характеристика напрямів інноваційної стратегії в структурі  
стратегічного управління підприємством**

<b>Етапи стратегічного управління</b>	<b>Напрями діяльності інноваційної стратегії</b>
Аналіз	– визначення інноваційних цілей та їх узгодження із загальними цілями галузі, стратегії і її розвитку; – оцінка можливого ризику; – аналіз зовнішнього середовища; – дослідження внутрішнього середовища; – аналіз інноваційного потенціалу підприємства та можливості залучення додаткових ресурсів;
Планування	– визначення пріоритетів перспективного розвитку підприємства в залежності від наявного інноваційного потенціалу; – планування напрямів інноваційного розвитку на основі сформованих інноваційних цілей; – розробка оптимальних шляхів перспективного інноваційного розвитку та узгодження роботи різних підрозділів підприємства;
Реалізація	– забезпечення неперервності процесу впровадження інновацій; – реалізація етапів інноваційної стратегії у відповідності до сформованих інноваційних цілей;
Контроль	– налагодження взаємозв'язку в організаційній системі впродовж всього життєвого циклу нововведення; – контроль за зміною інформації про стан внутрішнього та зовнішнього середовища; – контроль за корегуванням інноваційних цілей підприємства

Джерело: [3, с. 971]

Загальна стратегія розвитку підприємств формує основу, на якій ґрунтується інноваційна стратегія, визначає її сутність та напрями діяльності. Її дослідження та функціонування невідривно пов'язані із загальними напрямками розвитку організації, особливо щодо якісних характеристик.

4. На умови і зміст формування інноваційної стратегії впливає велика кількість зовнішніх і внутрішніх факторів: позиція керівництва щодо інновацій, система управління інноваціями, сфера фундаментальних і прикладних досліджень, оцінка результатів, відкриття, патенти, інвестиції, інноваційний потенціал фірми.

Кожен з етапів інноваційної стратегії може бути охарактеризований наявністю позитивного чи негативного впливу досліджуваних факторів макро-, мікросередовища по відношенню до розробки стратегії інноваційного розвитку. Формування механізму стратегічного інноваційного розвитку потребує дослідження не тільки зовнішніх та внутрішніх факторів впливу на інноваційну діяльність підприємств, але й аналізу структури інноваційної стратегії, яка дасть змогу окреслити систему можливих напрямів їхнього інноваційного розвитку, визначити методи та засоби вибору типу інноваційної стратегії.

Отже, інноваційний розвиток підприємств представляє собою процес спрямованої закономірної зміни їхнього стану, що залежить від інноваційного потенціалу кожного підприємства та джерелом якого є інновації, що створюють якісно нові можливості для подальшої діяльності підприємств на ринку шляхом реалізації уміння знаходити нові рішення, ідеї у результаті винаходів.

#### **Список використаних джерел:**

1. Кравченко О. О. Інноваційний розвиток та структурні зміни в економіці : автореф. дис. канд. екон. наук: 08.00.01 «Економічна теорія та історія економічної думки». Київ, 2011. 21с.
2. Іванова В. В., Сидоренко-Мельник М. Г., Фастовець А. А. Планування в підприємствах і організаціях споживчої кооперації : монографія за ред. А. А. Фастовець, Полтава : РВВ ПУСКУ, 2008. 157 с.
3. Рогоза М. Є., Вергал К. Ю. Роль та сутність стратегії інноваційного розвитку в системі загальної стратегії управління діяльністю підприємства. *Економіка: проблеми теорії та практики*, 2017. Випуск 228. Т. IV. С. 968–972.

**Руцишин Надія**

доцент, к.е.н., доцент кафедри фінансово-економічної безпеки та банківського бізнесу

**Шеліга Світлана**

здобувач першого (бакалаврського)

рівня вищої освіти спеціальності

071 «Облік і оподаткування»

*Львівський торговельно-економічний  
університет*

**СТРАХОВІ ПОСЛУГИ НА РИНКУ ДОБРОВІЛЬНОГО  
МЕДИЧНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ**

Добровільне медичне страхування є соціальним видом страхування, мета якого – організація та фінансування наданих застрахованим особам медичних послуг (допомоги) відповідного обсягу та якості, обумовлених програмами добровільного медичного страхування. Це недержавний вид страхування, який вирізняється формою власності й організаційно-правовими формами страхових організацій, що задіяні у процесі соціального страхування. Зокрема, в Україні пропонується модель державного солідарного медичного страхування, яка враховує кращі сучасні практики та досвід трансформації систем охорони здоров'я у світі, зокрема у Центральній та Східній Європі [1].

На вітчизняному ринку добровільного медичного страхування діють більше 60 страхових компаній, що мають різні можливості, досвід і авторитет. Найбільш відомі з них – це Державна акціонерна страхова компанія «Укрінмедстрах», ЗАТ «Акціонерна страхова компанія «Остра-Київ», ВАТ «Страхова компанія «Алькона», ВАТ «Страхова компанія «Оранта-Донбас», ЗАТ «Страхова компанія «Кредо-Класик», ЗАТ «Страхова компанія «Надра», ЗАТ «Страхова компанія «Укрнафтотранс» та інші.

Кожна страхова компанія прагне принести в страховий бізнес щось своє, що вигідно вирізнятиме її серед конкурентів. Програми, які пропонують страхові компанії з добровільного медичного страхування, можна поділити на чотири основні категорії:

- поліклінічне обслуговування, у тому числі аптечне;
- стаціонарне обслуговування;

- послуги невідкладної швидкої медичної допомоги;
- стоматологія.

Однією з перших страхових компаній, що запропонувала на страховому ринку медичне страхування і зараз володіє чи не найбільшим досвідом серед українських страховиків, є страхова компанія ЗАТ «Надра». Ця страхова компанія організовує надання та оплату медичних послуг при зверненні застрахованих осіб у медичний заклад внаслідок гострого захворювання, хронічного захворювання чи пошкодження здоров'я у зв'язку з нещасним випадком. Обсяг медичних послуг, які підлягають оплаті, залежить від програми страхування. Як правило, це програми «Поліклініка», «Стаціонар», «Невідкладна допомога», «Стоматологія». Частіше за все клієнти ЗАТ СК «Надра» обирають «Комплексну програму медичного страхування», до якої входять майже всі види медичного страхування, в тому числі і превентивно-профілактичні заходи.

ЗАТ СК «Остра-Київ» – одна з відомих українських страхових компаній, що здійснює медичне страхування з початку 2000 р. Оплату наданих медичних послуг вона здійснює за різними програмами страхування. За програмою «Поліклініка» ЗАТ СК «Остра-Київ» оплачує вартість перевезення, госпіталізації застрахованої особи, консультації лікарів, здійснення лабораторних досліджень і діагностичних тестів, допомогу вдома, первинний огляд стоматолога. Вона включає обслуговування як дорослих, так і дітей. Програма «Невідкладна медична допомога» передбачає оплату приїзду бригади швидкої медичної допомоги, первісний огляд хворого, його перевезення і госпіталізацію, встановлення попереднього діагнозу. Страхова сума за цією програмою не має обмежень. Специфіка страхової програми «Стаціонарна допомога» полягає у відсутності попереднього медичного обстеження до укладання договору страхування та відшкодування витрат на лікування туберкульозу. Важливою особливістю є те, що у договорах не встановлюється франшиза [2, с.90].

Аналізуючи програми страхування, можна дійти висновку, що усі

страхові компанії пропонують практично одні й ті самі програми медичного страхування зі схожим набором послуг, прикріплення до одних і тих самих клінік із приблизно однаковим сервісом з організації медичної допомоги. У більшості із них є декілька програм та класів, які відрізняються між собою більшим або меншим асортиментом послуг, в залежності від чого і різняться страхова сума та ціна за поліс. Беручи до уваги проаналізовані критерії, можна виділити найбільш вигідні, а також надійні компанії. «АХА Страхування» – досить дешеве співвідношення цін та послуг, широка вікова категорія, досить високий рівень страхових виплат – 61,58 %, але потрібно враховувати те, що компанія не надає послуг стоматологічної допомоги. «ІНГО Україна» – найдешевше співвідношення ціни та страхової суми, але комплексність полісу залежить від більш високої ціни. СК «Провідна» пропонує більше 20 програм медичного страхування для корпоративних клієнтів і фізичних осіб з різним співвідношенням цін і послуг. Існують спеціальні програми для страхування студентів, учнів середніх учбових закладів, спортсменів, дітей, осіб, що тимчасово проживають в готелях та ін.[3].

Отже, враховуючи всі переваги та недоліки програм страхових компаній, можна стверджувати, що на ринку медичного страхування досить широкий вибір пропозицій щодо страхування здоров'я, тому в першу чергу потрібно звертати увагу на: комплексність полісу та відношення ціни до послуг; якість обслуговування та виплату страхових сум.

### **Список використаних джерел:**

1. Про схвалення Концепції реформи фінансування системи охорони здоров'я : розпорядження Кабінету Міністрів України від 30.11.2016 р. № 1013. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1013-2016-p#Text>.

2. Сова О. Ю. Сучасний стан та перспективи розвитку медичного страхування в Україні. *Вчені записки Університету "КРОК". Серія «Економіка»*. 2018. № 49, С. 80-92.

3. Офіційний сайт СК «Провідна». URL: <http://www.providna.ua/uk/content/dobrovilne-medichne-strahuvannya>.

**Thekanovych Viktor**

Luhansk Taras Shevchenko National University,  
Starobilsk, Ukraine

## **DEVELOPMENT OF INNOVATIVE CONFIGURATIONS IN EUROREGIONAL COOPERATION**

The development of euroregional cooperation in the innovation sphere and its effectiveness is determined by the capabilities of a particular region, taking into account the chosen model of innovative development, which is formed under the influence of a number of factors: the level of socio-economic development of the region, the state of development of innovative infrastructure, human resources in the innovation sphere, the availability of financial resources for the production and implementation of innovations, the innovation policy of local authorities, the degree of state influence on innovation processes in the region. The interrelation of these factors determines the opportunities for the development of euroregional cooperation in the field of innovation, as well as ways to overcome the problems that stand in the way of activating the innovation activity of the regions of Ukraine.

Innovative strategic approaches to the development of Euroregions include: a program-oriented approach to planning the development of adjacent territories of neighboring states and border infrastructure (development of effective general strategies and plans (programs) for the implementation of measures); a financial and economic approach to ensuring financial needs in the implementation of projects (financing mechanisms, concessional lending); a spatial and organizational approach to the organization of cross-border trade in the form of cross-border trade and logistics centers.[1]

The emergence of new forms of euroregional cooperation is primarily due to the regional policy of the European Union, which, within the framework of supporting the activation of cooperation, contributes to the development of common concepts of euroregional development, which is manifested in strategies for the joint development of euroregions and mechanisms for their implementation. A detailed study of the socio-economic development of the euroregion at the initial stage of strategy

development makes it possible to identify initiatives and opportunities for implementing the most important euroregional projects, for example, the creation of a euroregional industrial zone or the formation of a euroregional cluster, using the existing institutional support of the market infrastructure.

Using the competitive advantages of euroregions by identifying priority areas and types of activities in the direction of innovative entrepreneurship development. The essence of this direction is to obtain the greatest social effect from using the competitive advantages of the euroregion, when its development strategy is based on identifying priority areas and types of activities, as well as concentrating various forms of innovative entrepreneurship in them.

These areas of activity include cross-border clusters, industrial parks and business incubators. Consider their activities in the field of euroregional cooperation

The basis of clustering within the euroregions is the creation of scientific, technical and logistics clusters. A scientific and technical cluster is an organizational structure that includes research institutes, higher educational institutions, and enterprises where scientific and technical developments will be implemented. The implementation of the scientific and technical cluster in the euroregions will allow us to solve the issue of updating the material and technical base of scientific institutions and higher educational institutions, increase the share of innovative and active enterprises, increase the knowledge intensity of GDP, create new jobs and improve the export potential of states. Scientific and technical clusters can be developed on the basis of existing technoparks.

Here, the cross-border cluster uses innovation as a technology to achieve the region's competitive advantages and a strategy for future development. Such advantages include the possibility of promoting innovative clustering in Euroregions through financing, participation in programs and projects of cross-border and euroregional cooperation.

In this case, it is necessary to analyze the euroregions as a single territory, which should correspond to the equivalent selection of potential participants in such a cluster.



The effective operation of production clusters in many euroregions has shown its significant competitive advantages and opportunities in the formation and development of euroregional activities in Ukraine. The current stage of the formation of economic and organizational production forms is characterized by a growing interest in the potential of regional production clusters in the development of cross-border cooperation in the euroregions. Today in Ukraine there is only an agro-industrial cluster in the euroregion "Upper Prut".

An industrial park is a territory equipped with an appropriate infrastructure, within which participants can carry out economic activities in the field of industrial production, as well as research activities in the field of information and telecommunications under the conditions provided for by the legislation of Ukraine [2].

Thus, cross-border industrial parks are an organizational and economic space with prepared industrial sites within the border territories of two or more countries, where a special regime of economic activity has been introduced for business entities in order to fulfill certain regional and national tasks. The special regime of economic activity provides for the application of the national legislation of the host country of the business entity for the implementation of economic activities (the production process itself), as well as the possibility of applying the advantages of the national legislation of other participating countries in the promotion of finished products to consumers of the participating countries, in particular, special conditions of activity in the areas of administration, taxation, investment, customs regime, currency regulation for economic entities.

As for euroregional business incubators, this activity is currently in its infancy. According to statistics, 76 business incubators operate in Ukraine. In fact, there are no more than 10 effective ones, and there are no Euro-regional ones at all. To date, only one business incubator is known in the city of Rezina (Moldova, Euroregion "Dniester").[3]

Investment support for the innovative development of euroregions can take place in two ways: self-financing (part of the net profit that is reinvested; depreciation

charges; loss insurance; part of current assets mobilized); attracting external financial resources (investment loans of banks, targeted financing, targeted state loan, grants, credit lines of international financial institutions). This also includes lending, government, venture capital investment, grants, and international technical assistance. The purpose of providing innovation activities with investment resources is to introduce a financial mechanism using financial methods and levers, in particular legal, regulatory, and informational ones. In addition, it should be noted that the concept of a financial mechanism is inseparable from the financial policy of the state, which defines the functions of the financial mechanism and its organic connection with state regulation of the economy

Among the factors contributing to attracting investors are reasonable prices for the purchase of land and local resources, providing business support by the management bodies of the Technopark, including funds from the European Union; the region's opportunities arising from Central Placement, its resources, skilled labor, a large – scale list of business services. The availability of technical and other infrastructure (for example, a media center), as well as advisory and analytical services related to doing business within the Technopark, are also important factors. Potential investors receive assistance in the development of Project Management and planning in the implementation of the project, Organization of the enterprise, attracting appropriate employees and preparing the necessary documents, permits, as well as assistance in submitting a request for a venture loan contract.

Taking into account the above, it can be concluded that the development of innovation structures in euroregions requires the development of joint strategies for the development of cross-border cooperation, regional cross-border development programs cooperation. Development of strategic documents on territorial development issues allows you to set priorities, set goals, and develop a common vision for them achievements. Moreover, the preparation of such documents should take place in an active manner participation of residents of the territory.

## **References**

1. Kucab-Bonk K.K. (2016) Innovatsiini vazheli stymuliuvannia transkordonnoi konverhentsii mizh Ukrainoiu ta ES [Innovative levers for stimulating cross-border convergence between Ukraine and the EU] // Innovatsiina ekonomika. Naukovo-vyrobnychy zhurnal. № 7-8 pp.19-22.
2. N. A. Mikula & V. V. Zasadko (2014) Transkordonne spivrobitnytstvo Ukrainy v konteksti yevrointehratsii : monohrafiia [Cross-border cooperation of Ukraine in the context of European integration : monograph K. : NISD [in Ukrainian].
3. V.S Gubina Gosudarstvennoe regulirovanie regionalnogo razvitiya: evropeyskiy opyt <https://cyberleninka.ru/article/n/gosudarstvennoe-regulirovanie-regionalnogo-razvitiya-evropeyskiy-opyt>

**Титенко Лариса**

доцент, к.е.н., доцент кафедри управлінського обліку, бізнес-аналітики та статистики

*Університет державної фіскальної служби України*

## **ОРГАНІЗАЦІЯ ЦИФРОВОГО МАРКЕТИНГУ В БІЗНЕС-ОРГАНІЗАЦІЇ**

Цифровий маркетинг описаний в працях управління електронним бізнесом та електронною комерцією як застосування Інтернету та пов'язаних з ним цифрових технологій для досягнення маркетингових цілей.

Маркетингові цілі включають ідентифікацію, передбачення та задоволення вимог замовника:

- ідентифікація – використання Інтернету для з'ясування потреб та бажань споживачів;
- передбачення – попит на цифрові послуги;
- задоволення – досягнення задоволеності споживачів порушує питання, чи є зручним у використанні веб-сайт, чи працює він належним чином і як відправляється фізична продукція.

По суті, цифровий маркетинг означає використання цифрових технологій для продажу товарів чи послуг. Основи маркетингу залишаються незмінними – створення стратегії передачі правильних «повідомлень»

потрібним клієнтам. Змінилася кількість доступних опцій. Сюди входять реклама з оплатою за клік, банерна реклама, маркетинг електронною поштою та афілійований маркетинг, інтерактивна реклама, маркетинг у пошукових системах (включаючи оптимізацію пошукових систем) та маркетинг у блогах.

Хоча бізнес і надалі використовуватиме традиційні маркетингові методи, такі як реклама, пошта та PR, цифровий маркетинг додає абсолютно новий елемент до комплексу маркетингу та є цінним доповненням. Він надає компаніям будь-якого розміру доступ до масового ринку за доступною ціною, і, на відміну від телевізійної або друкованої реклами, він забезпечує справді персоналізований маркетинг.

Слід зазначити, що планування цифрового маркетингу не означає починати його з нуля. Будь-яка електронна комунікація в Інтернеті повинна відповідати загальним маркетинговим цілям та поточним маркетинговим орієнтирам бізнес-організації. Ключові стратегічні рішення щодо цифрового маркетингу є спільними зі стратегічними рішеннями для традиційного маркетингу. Вони передбачають вибір цільових груп споживачів і вказівку, як надати цінність цим групам. Сегментація, орієнтація, диференціація та позиціонування сприяють ефективному цифровому маркетингу.

В процесі планування цифрового маркетингу доцільно використовувати метод SOSTAC. Структура планування SOSTAC, розроблена Полом Смітом, забезпечує структурований та ефективний підхід до маркетингової стратегії. Дану структуру можуть використовувати менеджери в приватному, державному та некомерційному секторах економіки.

*Таблиця 1*

### Структура планування SOSTAC

<b>S</b> = Situation Analysis	Де ми зараз? Яке зовнішнє середовище, в якому ми працюємо? Які наші власні сильні та слабкі сторони?
<b>O</b> = Objectives	Куди ми хочемо дійти? Яка наша мета?
<b>S</b> = Strategies	Як ми туди потрапимо? Що нам потрібно зробити, щоб досягти успіху?
<b>T</b> = Tactics	Які окремі кроки нам потрібно зробити для досягнення нашої

	мети?
<b>A</b> = Actions	Що нам потрібно робити? Який наш перелік завдань? Хто що робитиме?
<b>C</b> = Control	Що ми виміряємо, щоб знати, що ми досягаємо успіху? Як ми дізнаємось, коли досягли цілей?

Джерело: складено на основі [1].

Схема планування SOSTAC розширена на діаграмі нижче, з метою візуалізації методів / дій, що складають кожен етап:

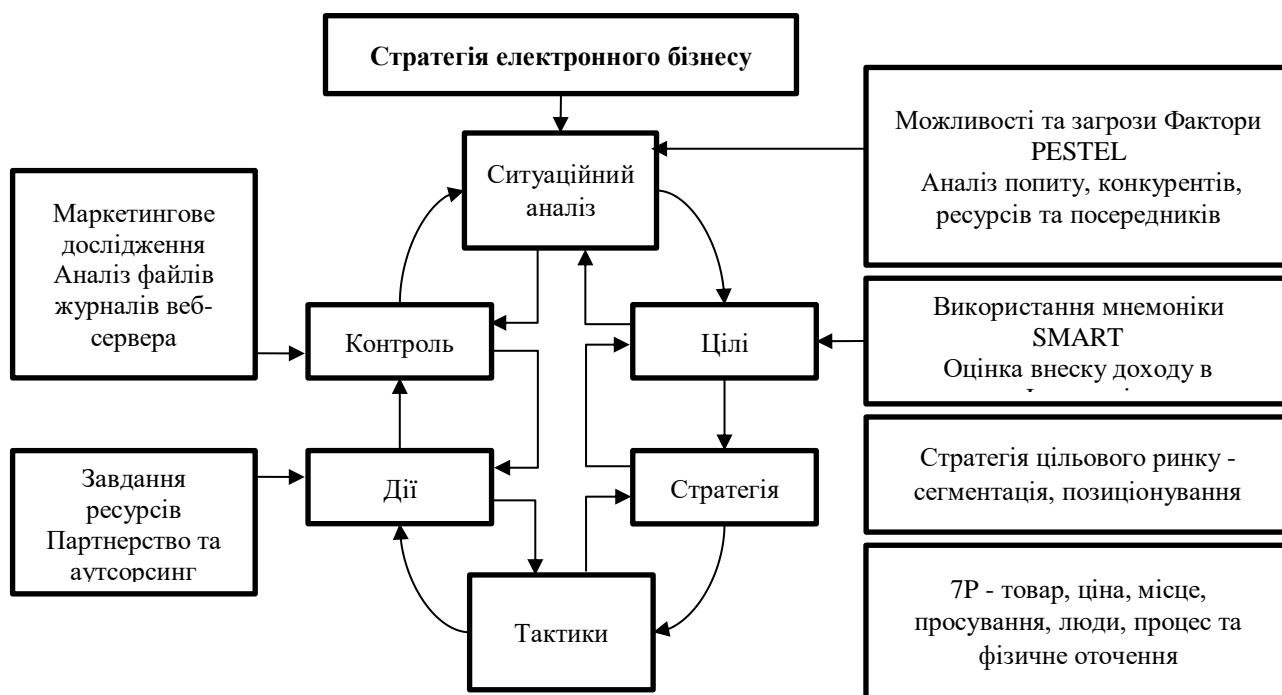


Рис. 1. Процес планування цифрового маркетингу

Джерело: складено на основі [1].

Таким чином, цифровий маркетинг є потужним інструментом вдосконалення діяльності бізнес-організації, конкретно визначеними перевагами якого виступають глобальне охоплення, нижчий рівень витрат, можливість відстежувати та вимірювати результати, персоналізація та індивідуалізація маркетингових функцій.

### Список використаних джерел

1. A Guide to the Business Analysis Body of Knowledge. IIBA, International Institute of Business Analysis. 2015. 514 p.
2. Tytenko L.V. Software and information support for business analysis in enterprise management. *Modern Economics*. 2020. № 20. P. 272-277.

**Томашук Інна**

асистент кафедри економіки та підприємницької діяльності

*Вінницький національний аграрний університет*

## **ДОСВІД СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ НА МІСЦЕВОМУ РІВНІ**

Сьогодні в Україні вже не викликає сумнівів про необхідність та актуальність планувальної діяльності на місцевому рівні. В нашій державі, як і в інших країнах світу, активно розвивається і запроваджується стратегічний підхід до планування сталого територіального розвитку. Це пов'язано з перевагами даного методу для всіх основних учасників цього процесу (влади, підприємницьких структур, територіальної громади), а саме:

- підвищується наукова і практична обґрунтованість соціально-економічних та організаційних заходів, ефективність прийнятих управлінських рішень;
- значно розширюється коло учасників планувального процесу, повніше враховуються їх інтереси й потреби;
- планувальний процес є прозорішим для всіх суб'єктів господарювання, створюються можливості для досягнення спільних цілей, об'єднання матеріальних і фінансових ресурсів суб'єктів різних форм власності, і як результат – скорочуються терміни досягнення кінцевих цілей програми, що є бажаним для українських територій;
- є можливість місцевим органам влади та органам місцевого самоврядування спрямовувати спільні зусилля громади на розв'язання нагальних економічних, соціальних, екологічних проблем, активно впливати на стабілізацію ситуації у соціально-економічній та суспільно-політичній сферах;
- повніше використовується величезний потенціал територій для активізації економічних перетворень та розвитку територіальної громади [1; 2].

Головною метою економічної політики на регіональному рівні є вирівнювання економічних потенціалів та умов життя на різних підлеглих територіях. Вона повинна мати чіткий механізм реалізації, складовими якого є

програми та стратегічні плани, відповідні бюджетні фонди та спеціальні адміністративні органи, що їх реалізують на місцях. В роботі запропонована послідовність створення концепції такої політики, яка дасть змогу використати, зокрема, такий важливий резерв економічного росту, яким є підприємництво [3; 4]. Формування системи пріоритетних напрямів розвитку підприємництва повинно базуватися на системному підході, який би враховував не лише інтереси держави, але й інтереси окремої території. Пріоритетним напрямом на найближчі роки в розвитку підприємництва повинен стати інноваційний.

Стратегічний підхід до планування розвитку будь-яких організацій, муніципальних утворень, галузей економіки тощо, передбачає не тільки розробку стратегічних орієнтирів, деталізованих через декомпозицію стратегічних та операційних цілей, а й визначення інструментів управління, переходом від поточного стану системи до бажаного майбутнього (табл. 1) [2; 3].

Таблиця 1

### Порівняння стратегічного та поточного управління

Стратегічне управління	Поточне управління
Орієнтоване на розвиток	Орієнтоване на підтримку існуючого стану
Сконцентроване на виявленні нових можливостей	Акцент робиться на ефективному використанні реальних можливостей
Орієнтоване на середовище загалом. Має широкий аспект бачення, що виходить за межі організації та досліджує зовнішнє середовище	Орієнтоване, передусім, на організацію, удосконалення її внутрішнього середовища
Суцільне та інтегруюче	Локальне, сконцентроване на окремих завданнях, має розподільний характер
Орієнтоване на широкий спектр соціально-політичних інтересів об'єкта управління та поза ним	Діє в межах окремих напрямків, діяльності, спеціалізованих завдань і професійних інтересів
Перманентне з певним аспектом планування, здійснюється циклами	Безперервне
Відбувається в умовах підвищеної невизначеності	Вивчає конкретику поточних справ. Невизначеність незначна
Постановником завдань та носієм головних ідей є вище керівництво об'єкта управління	Реалізується менеджерами середньої та нижньої ланок

Джерело: сформовано за результатами дослідження

Щодо доцільності та необхідності орієнтації органів державної влади та управління на стратегічне управління та планування доречним буде

висловлювання з приводу того, що «використання інституту стратегічного планування ставить владу в нову, більш міцну позицію, за якої можливий перехід від парадигми функціонування до парадигми розвитку» [2; 4].

Зменшення дисбалансів у економічному розвитку території, створення умов для міжрегіональної солідарності та взаєморозуміння є умовою єдності державного простору та стійкості держави.

Координація політики розвитку секторів економіки у територіях є запорукою вирішення регіональних проблем, а не їх посилення.

#### **Список використаних джерел:**

1. Берданова О., Вакуленко В. Стратегічне планування місцевого розвитку. Практичний посібник. Швейцарсько-український проект «Підтримка децентралізації в Україні. DESPRO. К. : ТОВ «Софія-А». 2012. 88 с.

2. Гончарук І.В., Томашук І.В. Державне регулювання розвитку ресурсного потенціалу сільських територій: загальні аспекти. *Економіка, фінанси, менеджмент: актуальні питання науки і практики*. 2018. №4(32). С. 19-30.

3. Жаворонков В.О. Стратегічне планування економічного розвитку на регіональному рівні. автореферат на здобуття наук. ступ. канд. екон. наук. спеціал. 08.00.03 – економіка та управління національним господарством. 2009р. 23 с.

4. Чикаренко І.А., Чикаренко О.О., Ушакова А.С. Досвід стратегічного управління розвитком об'єднаних територіальних громад. *Аспекти публічного правління*. 2018. Том 6. № 10. С. 54-61.



**Линенко Андрій**

доцент, канд. екон. наук, доцент кафедри  
фінансів, банківської справи та страхування

**Турубарова Яна**

студентка економічного факультету

*Запорізький національний університет*

## **АНАЛІЗ ВИКОРИСТАННЯ ДЕРИВАТИВНИХ ФІНАНСОВИХ ІНСТРУМЕНТІВ В ІНВЕСТИЦІЙНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ**

На світових ринках найбільш поширеним способом страхування від фінансових ризиків в інвестиційній діяльності є застосування похідних цінних паперів (деривативів). В Україні через недосконалість законодавства та брак досвіду в застосуванні деривативів вказаний метод захисту інвесторів від ризиків використовується досить рідко й далеко не завжди ефективно.

Необхідно дослідити особливості основних стратегій застосування деривативів для розвитку інвестиційної діяльності та проаналізувати сучасну практику використання деривативних фінансових інструментів в Україні.

Під інвестиційною діяльністю розуміють сукупність практичних дій громадян, юридичних осіб і держави щодо реалізації інвестицій. Розвиток інвестиційної діяльності характеризують обсяг, прибутковість і диверсифікованість інвестиційних ресурсів та активів, сформованих у результаті вкладення коштів, рухомого і нерухомого майна, а також прав інтелектуальної власності в об'єкти підприємницької діяльності та інших видів діяльності, в результаті якої створюється прибуток або досягається соціальний та екологічний ефект [1].

Одним із методів розвитку інвестиційної діяльності є застосування деривативів. Деривативи – це фінансові контракти чи фінансові інструменти, що походять із інших фінансових інструментів, які називають базовими інструментами. Основою такого фінансового інструменту можуть бути активи (наприклад, товари, акції, житлові застави, нерухоме майно, облігації та позики), індекси (на відсоткові ставки, валютні курси, фондові індекси, індекси споживчих цін) або інші умови. Кредитні деривативи походять від позик,

*Міжнародна науково-практична інтернет-конференція  
«Синергетичні драйвери розвитку обліку, податкового аудиту та бізнес-аналітики»*

облігацій чи інших форм кредитування.

До похідних фінансових інструментів відносять:

- інструменти, розрахунки за якими провадитимуться в майбутньому;
- інструменти, вартість яких змінюється внаслідок змін відсоткової ставки, курсу цінних паперів, валютного курсу, індексу цін, кредитного рейтингу або інших змінних, що є базисними;
- інструменти, що не потребують початкових інвестицій.

Основними видами похідних фінансових інструментів є форварди, ф'ючерси, опціони та свопи [2].

Застосування деривативів у якості методу розвитку інвестиційної діяльності вимагає вибору та реалізації конкретної стратегії дій. Стратегії використання деривативів для розвитку інвестиційної діяльності є різновидом фінансових стратегій, які належать до функціональних стратегій. До стратегій застосування деривативів належать: стратегія страхування від реалізації ризику; спекулятивна стратегія; стратегія раціонального формування активів; інформаційна стратегія.

Стратегії страхування від реалізації ризику надають перевагу ті суб'єкти фінансового ринку, які не схильні ризикувати вартістю чи дохідністю активів, що лежать в основі деривативу. Сутність цієї стратегії полягає в тому, що деривативи застосовуються в якості методу страхування валютних, товарних або фондових ризиків.

При реалізації спекулятивної стратегії переважно застосовуються форварди та ф'ючерси. Спекулятивна стратегія націлена на отримання інвестором спекулятивного прибутку за допомогою застосування деривативів. Застосування цієї стратегії активізувалось після глобалізації фінансового ринку [3].

Вибір стратегії раціонального формування активів можливий у тому випадку, коли підприємство-інвестор має доступ до фінансових ринків, які здійснюють торгівлю варантами, а також за умови наявності у фінансових менеджерів підприємства досвіду використання варантів у минулому.

Також однією із основних стратегій розвитку інвестиційної діяльності на засадах застосування деривативів є інформаційна стратегія. Її сутність полягає у тому, що інформація про виникнення певних явищ на фінансових ринках та зміну очікуваних тенденцій використовується в якості методу стимулювання виникнення цих явищ і тенденцій.

Проведений аналіз використання деривативних фінансових інструментів в інвестиційній діяльності дає змогу сформулювати низку узагальнень. Так, наприклад, станом на 30 червня 2020 р. Національний банк України мав 410 довгих біржових процентних ф'ючерсних контрактів із терміном виконання у вересні 2020 р., умовна вартість яких становить 1376 млн грн, або 52 млн дол. США (станом на 31 грудня 2019 р. – 269 довгих біржових процентних ф'ючерсних контрактів із терміном виконання в березні 2020 р., умовна вартість яких становить 1373 млн грн, або 58 млн дол. США, та 90 коротких біржових процентних ф'ючерсних контрактів із термінами виконання з червня 2020 р. до грудня 2020 р., умовна вартість яких становить 524 млн грн, або 22 млн дол. США). Кошти для розрахунків за ф'ючерсними операціями в сумі 15 млн грн (у 2019 р. – 8 млн грн) оцінено за справедливою вартістю та включено до складу коштів і депозитів в іноземній валюті [4].

Отже, вибір стратегії активізації інвестиційної діяльності на засадах застосування деривативів слід здійснювати ще на етапі її планування, а також у наслідок моніторингу відповідних стратегій. Стратегічне планування та реалізація стратегії застосування деривативів для розвитку інвестиційної діяльності передбачає: формування системи цілей застосування деривативів для розвитку інвестиційної діяльності; виділення та оцінку факторів, які впливають на ефективність застосування деривативів для розвитку інвестиційної діяльності; проведення організаційних змін із метою реалізації обраної стратегії застосування деривативів та її впровадження в розвиток інвестиційної діяльності; контроль і регулювання реалізації стратегії застосування деривативів для розвитку інвестиційної діяльності. Цей напрям є досить перспективним, але українська практика інвестиційної діяльності із

*Міжнародна науково-практична інтернет-конференція  
«Синергетичні драйвери розвитку обліку, податкового аудиту та бізнес-аналітики»*

деривативними фінансовими інструментами ще потребує свого розвитку з адаптацією до конкретних економічних реалій.

**Список використаних джерел:**

1. Про інвестиційну діяльність : Закон України № 1560-ХІІ від 18.09.1991 р. Дата оновлення: 13.02.2021. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1560-12#Text> (дата звернення: 09.04.2021).

2. Офіційне Інтернет-представництво Національного банку України. URL: <https://bank.gov.ua> (дата звернення: 10.04.2021).

3. Лучко Г. Й. Стратегії застосування деривативів компаніями з управління активами. *Ефективна економіка*. 2013. № 10. С. 45–52.

4. Чернявський Н., Коробейніков А., Васирина Д. Реформа ринку деривативів і запровадження нетінгу в Україні. URL: <https://sk.ua/uk/news-uk/reforma-rinku-derivativiv-i-zaprovad> (дата звернення: 10.04.2021).

**Fuli Chen**

PhD Student, Faculty of Economics and  
Management

*Sumy National Agrarian University*

Lecture, Department of Publicity Office

*Henan Institute of Science and Technology*

## **ANALYSIS OF FACTORS AFFECTING CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY**

Corporate social responsibility refers to the economic, legal, ethical and charitable responsibilities that an enterprise should bear to all stakeholders in a certain period of time. It plays an important role in regulating the redistribution of social resources, alleviating social conflicts, and promoting sustainable economic development [1, p.504]. Corporate social responsibility has an important impact on corporate image and corporate value. The requirements for fulfilling social responsibilities come from both external and internal aspects. External factors include laws, policies, and competitors, and internal factors are driven by internal stakeholders and the economic benefits brought about by fulfilling social responsibilities.

### **1. External factors**

1) Formal system. The state often uses laws, administrative orders and other channels to macro-control the business activities of enterprises, so that the behaviour of enterprises can meet the expectations of the government. Concurrently, the government will also guide the business behaviour of enterprises through tax rates, interest rates, etc., in order to achieve certain goals. If an enterprise wants to take advantage of the government's preferential treatment policy and reduce or exempt taxes and fees in its business activities, it must perform its social responsibilities following the direction guided by the government.

2) Social culture. Different countries have different traditional cultures and religious beliefs, which will also have an impact on the behaviour of enterprises. If companies want to gain the trust of consumers, they must respect the local traditional

culture and religious beliefs, and avoid problems in these areas, to maintain a good corporate image.

3) Pressure from competitors. Companies have product competitors in the same industry, and the fulfilment of their social responsibilities by these competitors will also put pressure on the company. For example, if competitors in the same industry provide more environmentally friendly products, they will gain an advantage in government procurement, forcing companies to develop and manufacture more environmentally friendly products.

4) External stakeholders. The external stakeholders of a company also need for the company to fulfil its social responsibilities. For example, the government where the company is located wants the company to hire disabled people and donate welfare facilities. Consumers expect companies to provide more environmentally friendly and energy-saving products, which encourages companies to increase investment in research and development. The media will supervise the behaviour of companies from the perspective of news reports, and will also encourage companies to fulfil their social responsibilities.

## **2. Internal factors**

1) Corporate governance structure. The ownership structure and the characteristics of the board of directors are two aspects that have an important impact on corporate social responsibility. For example, the government will require state-owned enterprises to disclose more corporate social responsibility information and take practical actions to fulfil their social responsibilities in the form of funds and technology. If it is a private enterprise, the willingness of the controlling shareholder will have a decisive impact on the company's performance of social responsibility. If the company's equity is dispersed and there is no actual controller, then the independent directors will have a greater impact on the company's fulfilment of social responsibilities.

2) Internal stakeholders. The internal stakeholders of an enterprise, such as shareholders, management, and ordinary employees, all have different demands on the enterprise. Shareholders hope that the company can perform appropriate social

responsibilities to increase the rate of return on capital while maintaining the steady operation of the company. Ordinary employees demand to improve the working environment, reduce labour intensity, and strengthen labour protection.

In general, whether an enterprise fulfils its social responsibilities and in what form will be affected by many factors. At the same time, the fulfilment of social responsibilities requires capital, technology and personnel input, which leads to a certain correlation between social responsibilities and financial performance, which in turn has an impact on the development of the company. The discussion on the factors affecting corporate social responsibility will help us to deepen our research on the law of corporate development.

#### **References:**

1. Carroll, A. B. (1979). A three-dimensional conceptual model of corporate performance. *Academy of management review*, 4(4), 497-505.

**Федоровська Дарина**

студентка 4 курсу, група ОББ-19-4к ННІ обліку,  
аналізу та аудиту

**Науковий керівник:**

Білобровенко Тетяна, к.е.н., доцент

*Університет державної фіскальної служби України*

## **ВИКОРИСТАННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ І ТЕХНОЛОГІЙ ПРИ ЗДІЙСНЕННІ БІЗНЕС-АНАЛІЗУ НА ПІДПРИЄМСТВІ**

Бізнес-аналітика, «наука аналізу» – процес аналізу інформації для прийняття бізнес-рішень. Вона включає в себе: методи зібрання та обробки інформації, оцінки ризиків, моделювання та прогнозування з використанням інформаційних та телекомунікаційних технологій. Сфера її застосування досить широка. Бізнес-аналітику можна використовувати в різних сферах діяльності, наприклад: управлінні ризиками, фінансах, охороні здоров'я, промислового виробництва, послугах, а також у маркетингу, управлінні містами, при роботі в Інтернеті та соціальних мережах, при аналізі персональних даних та ін.

Термін «Бізнес-аналітика охоплює два різних поняття: бізнес-аналіз та бізнес-інтелідженс.

Бізнес-аналіз – це дисципліна, яка використовується для виявлення потреб бізнесу та пошуку її проблем. Рішення часто включають в себе предмет розробки системи, але можуть складатися з удосконалення процесів, організаційних змін або стратегічного планування. Людина, яка виконує цю діяльність, називають бізнес-аналітиком [1, с. 4].

Бізнес-аналіз підприємства – це загальне вивчення його діяльності, що дозволяє йому дати об'єктивну оцінку, виявити закономірності та тенденції розвитку, визначити основні завдання, що стоять перед ним, розкрити резерви бізнесу та недоліки в його роботі.

Основна ціль аналізу підприємства це зосередитися на розумінні потреб бізнесу в цілому, визначення довгострокових стратегій і розгляду ідей та завдань, які дозволять бізнесу досягнути стратегічних цілей.



Основним завданням бізнес-аналізу є збір та дослідження інформації про основні потреби та очікування клієнта. Та в подальшому отримання детальних узгоджених вимог до розробленого бізнес-рішення. Послідовність та функціональність роботи з вимогами на різних етапах бізнес-аналізу дозволяють виділити такі галузі знань у цій сфері:

- планування та моніторинг бізнес-аналізу;
- аналіз підприємств;
- виявлення вимог;
- аналіз вимог;
- управління вимогами та комунікація;
- оцінка та перевірка рішення [1, с. 5].

Business Intelligence (BI) – це процес перетворення даних в інформацію, тобто нові знання, які можна використовувати для підвищення ефективності та конкурентоспроможності підприємства.

Термін «Business Intelligence» вперше вжив у 1958 році дослідник IBM фірми IBM Ганс Пітер Лун. Він дав таке визначення терміна: «Здатність розуміти зв'язки між фактами, представленими таким чином, щоб спрямовувати дії на досягнення бажаної мети» [2 с. 2].

У сьогоdnішньому тлумаченні термін «Business Intelligence» (BI) вперше був введений компанією Gartner у 1980-х роках ХХ ст. У 1996 році Gartner дав таке визначення терміна Business Intelligence: «Програмне забезпечення в межах підприємства, яке забезпечує доступ та аналіз інформації, що міститься в сховищі даних, а також забезпечує прийняття правильних та обґрунтованих управлінських рішень» [2 с. 2].

BI підтримує багато бізнес-рішень – від оперативних до стратегічних. Основні операційні рішення включають позиціонування продукту або цін на неї.

Стратегічні бізнес-рішення включають пріоритети, цілі та напрямки. Ефективною є система коли вона об'єднує дані, що отримані з ринку підприємств, ці дані поділяються на зовнішні та внутрішні. Дані з джерел

підприємства, такі як фінансові та виробничі називають зовнішніми. Внутрішні – це дані, що отримані з ринку, на якому перебуває підприємство. У поєднанні зовнішніх та внутрішніх даних отримуємо аналітику, яку неможливо отримати при аналізі даних лише з одного з цих джерел.

Business Intelligence здійснює свою діяльність в чотирьох основних напрямках:

**Збереження даних.** Дані в сховищі BI групуються спеціальним чином для більш ефективного аналізу та обробки запитів. Це здійснюється найбільш ефективно, адже в звичайних баз даних інформація організована для оптимізації та обробки поточних транзакцій.

**Інтеграція даних.** Інструменти ETL використовуються для створення та підтримки сховищ даних – інструментів, які забезпечують витяг даних, тобто доводять їх до необхідного формату та завантажують дані у сховище чи іншу базу даних.

**Аналіз даних.** Інструменти OLAP (онлайн аналітична обробка) використовуються для всебічного аналізу даних. Вони дозволяють переглядати різні розділи даних, визначати тенденції та залежності (за регіонами, товарами, клієнтами тощо).

**Представлення даних.** Для представлення можна використовувати різні графічні інструменти – звіти, графіки, діаграми. Поширеним інструментом візуалізації даних є інформаційні панелі, де результати відображаються у вигляді індикаторів та шкал. Це дозволяє відстежувати поточні значення вибраних показників, здійснювати порівняння їх з мінімальними або максимальними допустимими та таким чином визначати потенційні загрози для бізнесу.

Отже, бізнес-аналіз – це система методів, що дозволяють всебічно та об'єктивно досліджувати бізнес, а також виявляти потенційні чи існуючі проблеми та потреби його функціонування та структури.

Використання інформаційних технологій у бізнес-аналізі значно полегшує роботу підприємства та бізнес-аналітиків, які зазвичай

*Міжнародна науково-практична інтернет-конференція  
«Синергетичні драйвери розвитку обліку, податкового аудиту та бізнес-аналітики»*  
використовують окремі методи бізнес-аналізу для вирішення конкретних питань у своїй поточній роботі.

#### **Список використаних джерел:**

1. Бізнес-аналітика: конспект лекцій, для студентів усіх форм навчання спеціальностей 073 «Менеджмент» та 8.03060101 «Менеджмент організацій та адміністрування» / за ред. Н. М. Шведа, Тернопіль: ТНТУ, 2018. 70 с.
2. Гафіяк А.М. ІТ-технології та бізнес-аналітика. Вісник МДУ «Математичні методи, моделі та інформаційні технології в економіці». Серія «Економіка і суспільство», 2018. №15. 5 с.

#### **Ходзицька Валентина**

канд. екон. наук., доцент,  
доцент кафедри бухгалтерського обліку та  
консалтингу  
*КНЕУ імені Вадима Гетьмана*

### **«КРИТИЧНА ОЦІНКА СИСТЕМИ СТРАТЕГІЧНОГО ВИРОБНИЧОГО ОБЛІКУ: ДІАГНОСТИКА ПРОБЛЕМНИХ ЗОН**

Стратегічне управління часто розглядається як раціональні переходи від формулювання стратегії до впровадження стратегії. Формування стратегії – це управлінська діяльність (часто з когнітивним характером). Втягується у формування стратегій, тоді як реалізація стратегії стосується перекладу обраної стратегії в дії. Ці заходи охоплюють розподіл ресурсів та розробку відповідних адміністративних систем.

Стратегія є результатом управлінського потоку рішень. Проте не всі реалізовані стратегії виникають однаково .

Передбачені стратегії – це ті, які формально заплановані, але не завжди можуть бути реалізовані внаслідок нереалістичних очікувань, неправильних оцінок навколишнього середовища або зміну в планах під час впровадження. Реалізовані стратегії можуть розвиватися з цих передбачуваних стратегій або можуть виникати поступово.

Ефективність була представлена як необхідна залежна величина у дослідженнях. Однак, Саймонс (1987 р.) визначав фірмову продуктивність як залежну змінну, тоді як у Мерчент (1985р.) вона була незалежною змінною. Ефективність можна вважати незалежною змінною.[1, с. 28-37].

Наприклад, прийняття певного контролю або певної стратегії може відповідати низькій (або високій) ефективності. Хоча Сайсонс (1987а) та Мерчент (1985 р.) визначили ефективність як фінансові показники, можна стверджувати, що це не завжди є належним визначенням. Наприклад, у досліднику, який зосереджує увагу на інноваціях продукту, висока (короткотермінова) прибутковість не може вважатися результативною мірою ефективності своєї стратегії. Були висловлені також критики щодо того, чи рентабельність інвестицій є навіть адекватною для оцінки ефективності фінансово орієнтованих фірм.[1, с. 28-37].

Якщо міра ефективності не підходить для всіх вивчених фірм, то результати аналізу повинні тлумачитися ретельно. Пошуки з високим рівнем рентабельності інвестицій залежать від кількох контрольних витрат, а розвідники з низьким рівнем рентабельності інвестицій залежать від високого рівня контролю витрат.

Міллер і Фрізен використовували інновації для вимірювання ефективності, і, розглядаючи характер підприємців та консервативну класифікацію, це здається розумною мірою стратегічної діяльності [1, с. 28-37].

Існує кілька недоліків у тому, що дослідники застосовували стратегію. По-перше, з попередніх дискусій у цьому документі зрозуміло, що стратегія може бути виміряна за допомогою декількох змінних. Однак лише деякі дослідження підтвердили багато вимірність стратегії.

По-друге, використання деяких стратегічних типологій може потенційно призвести до кругового дослідження. Це пояснюється тим, що стратегічні типології визначаються шляхом визнання закономірностей між багатьма взаємопов'язаними екологічними та організаційними змінними.

Хамбрік застеріг, що дослідники повинні лише перевіряти асоціації між стратегічними типами та іншими змінні, які не є основою стратегічного набору тексту. [2, с. 26-27].

Наприклад, типологія Міллера та Фрізена зосереджена на інноваціях продуктів, однак різні типи класифікуються за допомогою таких змінних, як екологічне протистояння, організаційна диференціація та технократизація. Третя слабкість полягає в тому, що різниця між передбачуваною та реалізованою стратегією не була чітко визначена у всіх дослідженнях або у формулюванні вимірювальних інструментів. Таким чином, відповідаючи на опитування, менеджери можуть звітувати про свої передбачувані стратегії, а не про вихідні або реалізовані стратегії, або реалізовані стратегії можуть бути представлені менеджерами як стратегія, яка завжди була сталою.

Четвертий аспект полягає в тому, що деякі оглядові інструменти не визнавали відносний характер стратегій, яка, можливо, призвела до неточних класифікацій стратегічних типів. У той час як Фішер зосереджував увагу на оцінці лідерства за витратами та унікальності продуктів (диференціації) щодо конкурентів, інші дослідники оцінювали стратегію окремо від конкурентів. Наприклад, питання щодо залучення ризику та інновації продукту, використані Міллером та Фрізенем для класифікації фірм як підприємець або консерватор, не відносять ці характеристики до характеристик конкурентів. [3, с. 48-77].

Концепція стратегії може бути корисною з точки зору дослідника, але може мати мало значення для керівників, які формулюють та реалізують стратегію. Цей конфлікт може вплинути на обґрунтованість та надійність облікових стратегій. Тісно пов'язані з цим питанням припущення, що менеджери повністю усвідомлюють стратегію своєї організації.

Таким чином, "справжня стратегія" організації-це не завжди ефективні методи управління. Потенційно, стратегія може бути виміряна в ряді організацій, які можуть бути на різних стадіях процесу стратегічних змін.

### Список використаних джерел

1. АК НЛ Бенг, Г. П. Шох і Т. Г. Яп, "Оцінка діяльності на основі електронних галузей: досвід Сінгапуру", "Малий бізнес та підприємництво" (J.S.V.E.), 1994 том. 11, с. 28-37,.

2. Х. П. Борк і М. Дж. Морган, "Чи дійсно АВС дійсно не потрібний варіант?", "Управління обліком Лондон (МС), 1993. том. 71, с. 26-27

3. М. Госселін, "Вплив стратегії та організаційної структури на прийняття та впровадження калькуляції на основі діяльності", "Бухгалтерський облік, організації та суспільство", 1993. т. 22 с. 47-83

#### **Цебенко Олег**

к.політ.н., асистент кафедри політології та міжнародних відносин *Національний університет «Львівська політехніка»*

### **АНАЛІТИЧНИЙ ОГЛЯД МІЖНАРОДНОГО АСПЕКТУ ВЕКТОРУ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ**

Чинним законодавством України у сфері зовнішньоекономічної діяльності визначено, що зовнішньоекономічна діяльність – діяльність суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, побудована на відносинах між ними, що має місце як на території України, так і за її межами [1].

У найбільш загальному вигляді міжнародні операції, які пов'язані з товарною торгівлею, поділяються на такі два основні типи, як:

- купівля-продаж товарів;
- товарообмінні операції [2].

Міжнародна купівля-продаж товарів – це транскордонне передання одним контрагентом, експортером, товарів іншому контрагенту, імпортеру, за умови сплати останнім відповідної погодженої кількості грошей у певній валюті.

Виділяють такі види операцій купівлі-продажу товарів, як:

- експорт (табл. 1);
- імпорт;
- реекспорт;
- реімпорт [3];
- компенсаційні угоди.

Таблиця 1

Трактування поняття «експорт» за нормативно-правовими актами України

Нормативно-правовий акт	Визначення
Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» з останніми змінами, внесеними згідно Закону N 222-VIII (222-19) від 02.03.2015 р [1]	Експорт товарів – продаж товарів українськими суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності іноземним суб'єктам господарської діяльності (у тому числі з оплатою в негрошовій формі) з вивезенням або без вивезення цих товарів через митний кордон України, включаючи реекспорт товарів
Митний кодекс України [4]	експорт (остаточне вивезення) як митний режим, відповідно до якого українські товари випускаються для вільного обігу за межами митної території України без зобов'язань щодо їх зворотного ввезення

Реалізація експортного потенціалу першочергово полягає в необхідності суттєвого корегування зовнішньоторговельної політики щодо створення сприятливих умов, що стимулюють торгівлю та інновації для диверсифікації експорту.

Динаміка зовнішньої торгівлі України відображає всі проблеми трансформаційної економіки, але тенденція чистого експорту свідчить про те, що з 1996 р. до 2005 р. сальдо зовнішньої торгівлі має позитивне значення (рис. 2).

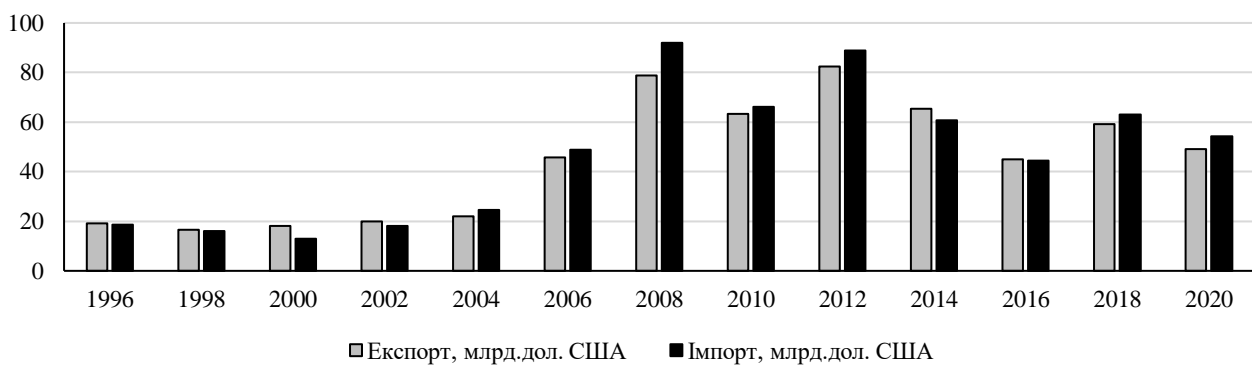


Рис.1 Динаміка експорту та імпорту в Україні за 1996-2020 рр., млрд. дол. США [5]

Відображення сальдо платіжного балансу свідчить лише про загальну тенденцію зовнішньоекономічної політики держави, зростання імпорту можна пов'язати із кризовими явищами в Україні 2013-2015 рр. в тому числі знеціненням національної грошової одиниці.

Основною ідеєю реалізації зовнішньоторговельної політики України у напрямі зростання експорту у кількісному та якісному вираженні є : Експорт наукомісткої інноваційної продукції для сталого розвитку та успіху на світових ринках. Порівняно із іншими країнами-лідерами у сфері наукомісткого виробництва позиції України на міжнародному ринку занадто мізерні для реалізації засад Стратегії інноваційного розвитку (рис 2).

Заходами реалізації окресленої ідеї стратегічними цілями вважають:

1. Створення сприятливих умов, що стимулюють торгівлю та інновації для диверсифікації експорту.



Рис. 2 Частка експорту високотехнологічної продукції та сировини у структурі експорту України (2010-2020 рр.) [6]

2. Розвиток послуг з підтримки бізнесу та торгівлі, здатних підвищити конкурентоспроможність підприємств.

3. Зміцнення навичок і компетенцій підприємств, необхідних для участі в міжнародній торгівлі

### Список використаної літератури

1. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» від 16.04.1991 р. – Верховна Рада України URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/959-12>

2. Сотченко Є. В. Сучасний стан та проблеми підвищення ефективності експортно-імпортних операцій та розрахунків за ними у зовнішньоекономічній



*Міжнародна науково-практична інтернет-конференція  
«Синергетичні драйвери розвитку обліку, податкового аудиту та бізнес-аналітики»  
діяльності України. Вісник Миколаївського національного університету імені  
В.О. Сухомлинського. 2017. Вип. 17. С. 54-59.*

3. Новицький В.Є. Міжнародна економічна діяльність України: Підручник. К.: КНЕУ, 2003. 948 с.

4. Митний кодекс України URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/4495-17>

5. Сайт Мінфіну: URL : <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/gdp/eximp/>

6. Матюшенко І. Ю. Перспективи розвитку торгівлі високотехнологічною продукцією між Україною та Японією, КНР, Республікою Корея в умовах нової промислової революції. *Вісник Харківського національного університету імені ВН Каразіна. Серія: Міжнародні відносини. Економіка. Країнознавство. Туризм.* 2018. № 8. С. 40-62.

### **Чернобай Ольга**

доцент, к. ф.-м. н., доцент кафедри вищої математики

*Університет державної фіскальної служби України*

## **МЕТОДИКА НАВЧАННЯ МАТЕМАТИЦІ ТА УПРАВЛІННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИМИ ПРОЦЕСАМИ**

У діючій навчальній програмі з математики, затвердженої Міністерством освіти і науки України (див напр.[1]) вказано, що метою базової загальної середньої освіти є розвиток та соціалізація особистості учнів, формування їхньої національної самосвідомості, загальної культури, світоглядних орієнтирів, екологічного стилю мислення і поведінки, творчих здібностей, дослідницьких навичок і навичок життєзабезпечення, здатності до саморозвитку та самонавчання в умовах глобальних змін і викликів.

Одним з базових понять дослідження соціальних, економічних та соціально- економічних процесів в сім'ї, місті, суспільстві, державі, чи в усьому світі є поняття відсотків. Ознайомлення з поняттям відсотків відбувається при вивченні теми «Відношення та пропорції».

Варто зазначити, що навчання математики має викликати в учнів якомога більше позитивних емоцій, тому пропонуємо методичний аспект знайомства з поняттям відсотка висвітлити у вигляді слайдів, зображених на рис 1,2.

### Пригадаємо

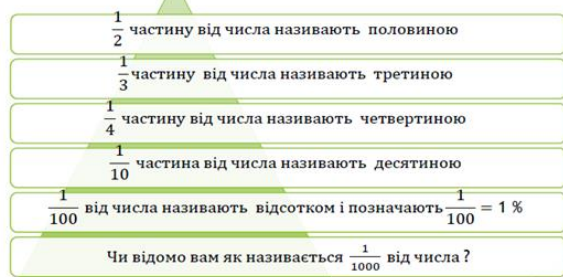


Рис. 1. Поняття відсотків



Рис.2. Поняття відсотків

На першому етапі пропонуємо сформулювати правила у вигляді алгоритмів.

Алгоритм перетворення звичайного дроби на відсотки може виглядати так:

- 1) перетворити звичайний дріб на десятковий,
- 2) десятковий дріб перетворити на відсотки.
- 3) якщо звичайний дріб не перетворюється на скінченний десятковий, потрібно виконати округлення з необхідною точністю.

Алгоритм перетворення відсотків у десятковий дріб може виглядати так:

- 1) потрібно число відсотків поділити на 100.

Важливе місце у вивченні теми «Відсотки» займають текстові задачі, основними функціями яких є розвиток логічного мислення учнів та ілюстрація практичного застосування математичних знань. Під час розв'язування текстових задач учні також вчаться використовувати математичні моделі, пов'язані з повсякденним життям, їх громадською позицією та різноманітними соціально-економічними процесами. Розв'язування текстових задач супроводжує вивчення різноманітних тем математики, алгебри, математичного аналізу, передбачених державною програмою.

Прикладом задач на відсотки, пов'язаних з повсякденним життям можуть бути задачі з податковим, фінансовим, економічним та соціально-економічним змістом (див. напр. [2-6]). В той же час навчання в умовах дистанційної освіти вимагає від вчителя та викладача урізноманітнювати засоби та методи навчання, прагнути використовувати інтерактивні методи навчання. Ілюстрація окремих задач може бути відтворена у вигляді слайдів, зображених на рис.3,4.

**Завдання**



Податок на додану вартість в Люксембурзі складає 15%, в Угорщині 25%, а в Україні 20% від ціни товару. Яку суму податку на додану вартість буде сплачено у кожній країні за товар ціною 9876 гривень?

**Завдання: розв'язання**



Знайдемо 1% :  $9876 : 100 = 98,76$

Податок на додану вартість в Люксембурзі становить  $98,76 \cdot 15 = 1481,4$

Податок на додану вартість в Угорщині становить  $98,76 \cdot 25 = 2469$

Податок на додану вартість в Україні становить  $98,76 \cdot 20 = 1975,2$

Рис. 3. Задачі про податки

Під час вивчення теми «Відсотки» відбувається поступове удосконалення практичних навичок дій з десятковими та звичайними дробами, логічного мислення, зв'язок математики з повсякденним життям. Це готує учнів до ширшого використання засвоєних методів на наступному етапі вивчення математики взагалі, та податкової грамотності зокрема.

#### Список використаних джерел:

1. Математика (2020) Отримано з сайту Міністерства освіти і науки України <https://mon.gov.ua/ua/osvita/zagalna-serednya-osvita/navchalni-programi/navchalni-programi-dlya-10-11-klasiv>
2. Тетяна Задорожня, Світлана Харенко, Світлана Кучменко, Ольга Чернобай, Олена Башук, Лілія Скасків, Ганна Мамонова, Віра Салієнко Задачі про податки. «Математика в рідній школі, №10,2016, С.16-21.

3. Башук (2019) Вища та прикладна математика: збірник вправ та задач: навч. посіб./ Башук О.Ю., Кучменко С.М., Скасків Л. В., Чернобай О. Б., за заг.ред. О. Б. Чернобай. – Ірпінь: Університет ДФС України, 2019 —76 с.  
<http://ir.nusta.edu.ua/jspui/handle/doc/3467>

4. Чернобай О.Б. (2020) Про деякі типи пошукових задач. Математична освіта: минуле, сьогодення, майбутнє, до 100-річчя від дня народження О.Ф.Семеновича: монографія/ М.І.Бурда та ін., за заг ред. Н.А.Тарасенкової (сс.102-107) Харків: СГ НТМ "Новий курс", 2020.  
<http://ir.nusta.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/6187>

5. Чернобай О. Б. (2020)Методичні аспекти навчання фінансової грамотності // European scientific discussions. Abstracts of the 2nd International scientific and practical conference. Potere della ragione Editore. Rome, Italy. 2020. Pp. 365-369. UR:<https://sciconf.com.ua/ii-mezhdunarodnava-nauchno-prakticheskava-konferentsiva-europeanscientific-discussions-26-28-dekabrya-2020-goda-rim-italiva-arhiv/>

<http://ir.nusta.edu.ua/jspui/handle/123456789/6594>

6. Чернобай О.Б. (2019). Роль та значення задач з податковим змістом при формуванні громадянської свідомості. Управління публічними фінансами та проблеми забезпечення національної економічної безпеки (сс. 217-218). Ірпінь: Університет державної фіскальної служби України.  
[http://ir.nusta.edu.ua/bitstream/doc/4281/1/4117\\_IR.pdf](http://ir.nusta.edu.ua/bitstream/doc/4281/1/4117_IR.pdf)

**Чуприна Олена**

доцент, к.е.н, доцент кафедри статистики,  
обліку та аудиту

**Назарова Олександра**

доцент, к.е.н, доцент кафедри статистики,  
обліку та аудиту

*Харківський національний університет  
імені В.Н.Каразіна*

## **МАЛИЙ БІЗНЕС В УКРАЇНІ: СТАН ТА НЕОБХІДНІСТЬ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ**

Аналіз макроекономічних показників дозволяє зрозуміти, як функціонує підприємництво в країні, проаналізувати динаміку тих чи інших показників, їх структуру тощо. Це допомагає зрозуміти, як працює економіка, яким є її потенціал, наскільки ефективно використовуються ресурси, що спричиняє проблеми в її функціонуванні, а також прийняти обґрунтовані управлінські рішення. «Підприємництво – це особливий вид бізнесу або ж найвища стадія його розвитку, діяльність на власний ризик із виробництва продукції, виконання робіт і надання послуг» [1, с.40].

Важливим є, зокрема, аналіз діяльності підприємств, що дає змогу оцінити розвиток як окремих видів підприємництва, так і економіки в цілому. За даними офіційного сайту Державної служби статистики України в табл.1 відображений розподіл діючих підприємств в Україні.

Таблиця 1

### **Кількість підприємств в Україні з розподілом на великі, середні та малі підприємства за 2014–2019 рр.**

Рок и	Кількість підприємств, одиниць	У тому числі					
		великі підприємства		середні підприємства		малі підприємства	
		од.	у % до загального показника	од.	у % до загального показника	од.	у % до загального показника
2014	341001	497	0,1	15906	4,7	324598	95,2
2015	343440	423	0,1	15203	4,4	327814	95,5
2016	306369	383	0,1	14832	4,9	291154	95,0
2017	338256	399	0,1	14937	4,4	322920	95,5
2018	355877	446	0,1	16057	4,5	339374	95,4
2019	380597	518	0,1	17751	4,7	362328	95,2

*України[2]*

Як бачимо з таблиці більш як 95% всіх підприємств України – це малі підприємства. За даними багатьох досліджень очевидно, що «рівень розвитку малого підприємництва безпосередньо характеризує рівень розвитку загалом економіки держави. Так, в ЄС підприємства малого бізнесу становлять близько 90% від загальної кількості підприємств.» [1, с.42].

А оскільки діяльність підприємств малого бізнесу відіграє надзвичайно важливу роль у доходах місцевих бюджетів, а також у розвитку економіки в цілому, доцільно проаналізувати діяльність малих підприємств України. Слід також зазначити, що малі підприємства є вагомим чинником соціальної стабільності, адже вони забезпечують зайнятість та доходи значного числа громадян.

За офіційними статистичними даними в табл.2 зібрані показники, що розкривають ресурси та результати діяльності малих підприємств в Україні.

Таблиця 2

**Основні показники, що характеризують діяльність малих підприємств України за 2014-2019 рр.**

Рік Показник	2014	2015	2016	2017	2018	2019	Індекс динаміки (2019 р. у порівнянні з 2014 р.),%
Кількість підприємств, тис.од.	324,6	327,8	291,1	322,9	339,4	362,3	111,6
Кількість зайнятих працівників, тис. осіб	1686,9	1576,5	1591,7	1658,9	1641,0	1746,6	103,5
Обсяг реалізованої продукції, у % до загального обсягу	22,0	23,7	24,5	24,9	25,0	25,6	116,4
Витрати на виробництво продукції, млрд. грн.	315,1	424,0	505,3	653,9	788,1	895,8	збільш. в 2,8 рази

*Джерело: побудовано за даними офіційного сайту Державної служби статистики України[2]*

Динаміка обраних показників свідчить про розширення обсягів діяльності малих підприємств. Але підприємці очікують погіршення стану справ у бізнесі.

На сайті «Національна платформа малого та середнього бізнесу» оголошені результати опитування «Індекс настроїв малого бізнесу», яке було проведене в рамках проєкту Unlimit Ukraine у партнерстві з Mind.ua. «Цьогорічне дослідження демонструє значне погіршення настроїв малих підприємців. Так, показник Індексу впав до 2,38 балів з 5-ти можливих, порівняно з 3,07 балами минулого року, та повернувся в негативну площину. Такі показники є найнижчими за всю історію дослідження з 2017 року» [3].

Один зі складників цього індексу – економічна ситуація в країні. Так, 80% опитаних вважають поточну економічну ситуацію несприятливою для ведення бізнесу. Головні причини цьому – низька купівельна спроможність населення, вплив карантинних обмежень, податкове навантаження та фіскальний тиск. Варто відмітити, що традиційний лідер цього антирейтингу – податкове навантаження – наразі опинилося на третьому місці. [3].

Таким чином, на сучасному етапі з урахуванням наслідків впливу пандемії на роботу малого бізнесу, необхідна додаткова підтримка з боку держави.

#### **Список використаних джерел:**

1. Назарова О.Ю., Чуприна О.А. Дослідження функціонування підприємництва в умовах ринкових економічних відносин // *Інфраструктура ринку*. Одеса. 2019. № 32. С. 40-46.
2. Статистична інформація. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>. (дата звернення:20/03/2021)
3. Стрикун Г. Дослідження: настрої малого бізнесу суттєво погіршилися. URL: <https://platforma-msb.org/doslidzhennya-nastroyi-malogo-biznesu-suttyevo-pogirshylsya/>. (дата звернення:20/03/2021)

**Чуприна Олена**

доцент, к.е.н, доцент кафедри статистики, обліку  
та аудиту,  
Харківський національний університет імені  
В.Н.Каразіна

## АНАЛІТИКА СУЧАСНОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВ СІЛЬСЬКОГО, РИБНОГО ТА ЛІСОВОГО ГОСПОДАРСТВ УКРАЇНИ

Підприємства сільського, рибного та лісового господарств є одним із провідних видів діяльності економіки України. Вони більше ніж на 13 відсотків формують ВВП України. Офіційні статистичні дані дають можливість та характеризують ці напрями відповідними даними (табл. 1).

Таблиця 1

### Динаміка основних показників діяльності сільського, рибного та лісового господарств України у 2014-2019 роках.

Рік / Показник	2014	2015	2016	2017	2018	2019	Індекс динаміки (2019 р. у порівнянні з 2014 р.),%
Кількість підприємств, од.	75660	79284	74620	76593	76328	75450	99,7
Кількість зайнятих працівників, тис. осіб	733,4	642,6	658,7	635,6	626,1	610,1	83,2
Обсяг реалізованої продукції, млрд. грн.	220,2	372,0	403,6	467,6	540,5	572,7	збільш. у 2,6 рази
Витрати на виробництво продукції, млрд. грн.	189,9	275,1	326,5	388,9	481,5	508,6	збільш. у 2,7 рази

Джерело: побудовано за даними офіційного сайту Державної служби статистики України[1]

Аналітика таблиці показує, що при майже незмінній кількості підприємств, чисельність працівників зменшується у 2019 році в порівнянні з 2014 роком майже на 17 відсотків. Це пов'язано із тим, що роботодавці залишають лише висококваліфікованих працівників. Варто відзначити, що скорочення зайнятих працівників більш характерне щодо підприємств великого бізнесу. Обсяг реалізованої продукції за ці роки збільшився у 2,6 рази



(але треба ще врахувати інфляцію), а витрати на виробництво продукції сільського господарства збільшились у 2,7 рази.

В значній мірі ефективність функціонування економіки визначається станом її основних засобів, які характеризують виробничі можливості економіки, визначають темпи та масштаби її розвитку. У сучасних умовах діяльності підприємств стає актуальним дослідження проблем відтворення основних засобів, ефективності їх використання в умовах реалізації інвестиційних проектів, а також визначення напрямів активізації інвестиційної діяльності. Показники, що характеризують вартість та стан основних засобів підприємств України, у тому числі сільського, лісового та рибного господарства у 2014-2019 роках, представлені у таблиці 2.

Таблиця 2

**Динаміка показників основних засобів підприємств України  
у 2014-2019 роках**

Роки	Залишкова вартість основних засобів підприємств України, млн. грн.	Доля основних засобів сільського, лісового та рибного господарства в їх загальній вартості, %	Ступінь зносу основних засобів по економіці в цілому, %	Ступінь зносу основних засобів на підприємствах сільського, лісового та рибного господарства, %	Доля капітальних інвестицій у підприємства сільського, лісового та рибного господарства, %
2014	2274922	1,25	83,5	38,8	8,6
2015	3047839	2,75	60,1	38,9	11,0
2016	3428908	3,31	58,1	37,3	14,1
2017	3475242	4,42	55,1	35,7	14,3
2018	3783494	4,24	60,6	35,4	11,4
2019	4123483	7,02	56,9	38,3	9,5

*Джерело: побудовано за даними офіційного сайту Державної служби статистики України[1]*

Розрахунки відповідних показників на основі офіційної статистичної інформації та їх зіставлення у 2019 році в порівнянні з 2014 роком показали, що доля основних засобів сільського, лісового та рибного господарства у їх

загальній вартості за ці роки зростає більш ніж у 5 разів, зношеність основних засобів значно менша за ступінь зносу основних засобів з економіці у цілому.

Доля капітальних інвестицій у підприємств сільського, лісового та рибного господарства у останні роки досить стабільна - від 11,0 до 14,3 відсотків від загальної вартості, крім останнього 2019 року. За даним показником цей вид діяльності на другому місці опісля промисловості. Починаючи з 2018 року, в тому числі через введення карантину у зв'язку з пандемією Covid-19, капітальні інвестиції знизились у порівнянні з аналогічним періодом минулого року.

Покращення стану основних засобів підприємств України можливе тільки завдяки подальшому оновленню та проведенню техніко-технологічної інноваційної модернізації, що напряду пов'язано з інвестиціями.

Таким чином, питання змін і розвитку підприємств сільського, рибного та лісового господарств потребують подальшого вивчення та глибокої аналітики.

#### **Список використаних джерел:**

1. Статистична інформація. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>. (дата звернення: 18/03/2021)

2. Герасименко С.С., Чуприна О.А. Роль статистики в економічних дослідженнях. *Прикладна статистика: проблеми теорії та практики*. Збірник наукових праць. Випуск 10. Державна служба статистики України. Нац. акад. статистики, обліку та аудиту. К. 2013. с. 48-57

**Шаповалов Максим**

здобувач вищої освіти першого  
(бакалаврського) рівня

Науковий керівник:

**Скорик Марина**

к.е.н., доцент кафедри економічної теорії

*Університет державної фіскальної служби України*

## **СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ НАСЛІДКИ COVID-2019 ДЛЯ УКРАЇНИ**

У сучасному світі соціально-економічні процеси відіграють важливу роль у функціонуванні та розвитку світового суспільства. Тому всі проблеми та виклики, які виникають і загрожують економічній стабільності в Україні, потребують негайного вивчення та розроблення альтернативних способів, щодо їх вирішення.

Пандемія COVID-19, що охопила світ, створила цілий ряд різнопланових загроз для розвитку української економіки. Економічне падіння, із якими через COVID-19 стикнулися країни євразійського регіону й Україна зокрема, виявилось крутішим, ніж оцінювали раніше.

Помітний вплив пандемії на соціальний стан населення України, одним з основних індикаторів якого є рівень безробіття. За оцінкою президента Торговельно-промислової палати України Г. Чижикова, за місяць карантину весною 2020 року кількість безробітних в Україні зросла на 2,5–2,8 млн осіб, як наслідок рівень безробіття в Україні становить 13,7–15,4 %, що є найвищим показником за останній 15 років [1,3].

Але попри всі труднощі і навіть в такий складний час в Україна не спостерігається стрімке падіння економіки. Ключовою причиною таких відносно міцних економічних показників України у 2020 році був макроекономічний розвиток країни, який був кращим, ніж очікувалося. На кінець 2020 року міжнародні валютні резерви зросли до 28,5 млрд. доларів США. Це був найвищий рівень з 2011 року. Зростання валютних резервів стало можливим, оскільки Україна отримала вигідні наслідки від зовнішньої торгівлі. Умови торгівлі значно покращились, оскільки ціни на первинні товари

експорту, такі як сільськогосподарські товари, залізну руду та сталь, зросли, тоді як ціни на імпорт енергії впали. Це дозволило Україні досягти сальдо поточного рахунку, яке дорівнює чотирьом відсоткам ВВП, тоді як у неї зазвичай є дефіцит близько трьох відсотків ВВП. Іншими причинами макроекономічної стабільності України є той факт, що міжнародний туризм майже припинився протягом 2020 року. Це позитивно вплинуло на економіку, оскільки українці, як правило, витрачають набагато більше за кордон, ніж країна отримує від закордонних туристів. Зважаючи на такі умови, капітал в тій чи іншій мірі залишався всередині держави, а це в свою чергу дало змогу стабілізувати надходження до державного бюджету.

На початок 2021 року Національний банк України почав підвищення ставок. НБУ ухвалив рішення про збільшення облікової ставки на 50 пунктів до 6,5% річних. Рішення було ухвалено з огляду на прискорення інфляції та високу імовірність подальшого посилення інфляційного тиску. НБУ у відповідній комунікації зазначив, що регулятор «готовий до більш рішучого підвищення облікової ставки для обмеження фундаментального інфляційного тиску, стабілізації очікувань та приведення інфляції до цілі». Таким чином, центробанк підтвердив послідовність режиму інфляційного таргетування в Україні. Підвищення облікової ставки призводить до аналогічної зміни параметрів активних і пасивних операцій НБУ із банками: ставка за кредитами рефінансування овернайт з 5 березня зросла до 7,5% річних, за депозитними сертифікатами овернайт – до 5,5% річних [2].

Промисловість почала 2021 рік спадом. У січні українська промисловість відновила спад, зменшивши обсяги виробництва на 4%. Традиційно слабким був результат машинобудування, де виробництво скоротилося на 9,8%. Харчова промисловість внаслідок меншого врожаю для переробки скоротила виробництво на 8,4%. Натомість виробництво у хімічній промисловості в січні зросло на 10%, у фармацевтичній – на 21,4% [2].

Отже, у такий складний час Україна має джерела надходжень з різних галузей національної економіки, що дають змогу стабілізувати економічний

спад. Також ми бачимо спад виробництва та інші чинники, які пришвидшують інфляційні процеси, що може призвести до небажаної ситуації в економіці держави. Тому нам терміново необхідно виробити стратегічно орієнтовану лінію в соціально-економічній політиці, яка дасть змогу «грати на випередження» – об’єктивно єдиної правильної та ефективної стратегії.

### **Список використаних джерел**

1. Долбнева Д. В. Вплив COVID-19 на економіку країн світу. Проблеми економіки. 2020. № 1 (43). С. 20-26.
2. Макроекономічні показники. URL: <https://nabu.ua/ua/makroekonomichni-pokazniki.html> (дата звернення 01.04.2021)
3. Вплив COVID-19 на економіку і суспільство – постпандемічний розвиток. Консенсус-прогноз. Київ: Департамент стратегічного планування та макроекономічного прогнозування, 2020. № 52. 41 с.

**Швець Анастасія**

студентка 2 курсу ННІ економіки, оподаткування та митної справи

*Університет державної фіскальної служби України*

Науковий керівник

**Колісник Олена**

доцент, к.е.н, завідувач кафедри бухгалтерського обліку

*Університет державної фіскальної служби України*

## **ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МОДЕЛЮВАННЯ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВ МАЛОГО БІЗНЕСУ**

Тема фінансового моделювання діяльності підприємства є завжди актуальною і постійно обговорюється науковцями та практиками у сфері економіки та управління підприємством. Мета будь-якого підприємства, в тому числі і суб'єктів малого підприємництва – це отримання позитивного фінансового результату та пошук шляхів його збільшення при визначеному ресурсному забезпечення.

Мале підприємництво як основна дійова сила ринкових перетворень здатне послабити монополізм, створити конкурентне середовище, прискорити впровадження у виробництво науково-технічних розробок, швидко адаптуватися до змін споживчого ринку тощо. Для цього малому бізнесу потрібно отримувати позитивний фінансовий результат, який виступає основним підсумковим показником та є частиною доходу суспільства і використовується для подальшого розвитку діяльності підприємства, поліпшення матеріального становища працівників. Кожен суб'єкт малого бізнесу повинен звертати особливу увагу на процес формування, розподілу та використання фінансового результату своєї діяльності, а також на правильність його організації та методики обліку [1, с. 18].

Проблеми обліково-аналітичного забезпечення моделювання фінансового стану підприємства, а також доходів і витрат, що є складовими формування моделювання і створення стратегії діяльності й відображення її у фінансовій звітності суб'єктів малого підприємництва, ґрунтовно досліджені у

працях відомих вітчизняних науковців, зокрема М. Т. Білухи, Ф. Ф. Бутинця, Б. І. Валуєва, В. О. Дем'яненко, В. В. Сопка, С. Ф. Голова, О. Ф. Кирилюк, Л. М. Кіндрацької, Є. В. Мниха, М. Г. Чумаченка, Шевчука М. Я. Питанням обліку фінансових результатів значну увагу в своїх працях приділяли і зарубіжні вчені, серед яких В. Е. Керімов, Є. П. Козлова, Н. П. Кондраков, Н. В. Пошерстник, О. П. Рудановський [2, с. 47].

Аналіз робіт науковців виявив, що обліково-аналітичне забезпечення моделювання фінансового стану підприємства є одним із найважливіших питань, але віддаючи належне розробкам вітчизняних і зарубіжних учених, слід зазначити, що в питаннях моделювання фінансового стану підприємства всеодно залишається чимало невирішених проблем, котрі потребують вироблення пропозицій для практичної діяльності. Саме тому питання необхідності дослідження й формування методичних підходів щодо визначення елементів моделювання фінансового стану малого підприємства є доволі актуальним.

Основою обліково-аналітичного забезпечення управління фінансовим станом підприємства і його моделюванням суб'єктів малого підприємництва є інформаційна система, мета якої – забезпечення якісною та своєчасною економічною інформацією зацікавлених зовнішніх і внутрішніх користувачів з метою прийняття інформаційно-обґрунтованих рішень, а також оцінки й аналізу економічних явищ, процесів і фінансових результатів для розроблення та прийняття управлінських рішень [3, с. 5 ].

В сучасних умовах діяльність суб'єктів малого підприємництва спрямована на отримання максимально можливої економічної вигоди при певному ресурсному обмеженні, що знаходить свій прояв у фінансових результатах. Цей показник відображає всі сторони діяльності підприємства – рівень його технологій та організації виробництва, ефективність системи управління, контроль за рівнем витрат тощо.

Фінансовий результат моделювання безпосередньо впливає на зміну власного капіталу шляхом збільшення суми нерозподіленого прибутку чи

непокритого збитку. В свою чергу, на величину результатів діяльності малого підприємства впливає багато різноманітних факторів, зокрема: податкова система, цінова політика підприємства, обсяги виробництва, величина витрат, рівень ефективності використання виробничих ресурсів підприємства, ефективність використання фінансових ресурсів тощо.

Моделювання фінансового стану підприємства малого бізнесу, що виступає у формі прорахунку прибутку або збитку, відображає ефективність його операційної, фінансової, інвестиційної діяльності та служить основним критерієм стратегії. Прибуток – це сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати. Збитки – перевищення суми витрат над сумою доходів, для отримання яких здійснені ці витрати [4, с. 57].

Фінансові результати, за позитивного їх значення є джерелом платежів до бюджету, а також розширеного відтворення виробництва в малому бізнесі. Саме тому в рамках управління фінансами підприємств забезпечення позитивного фінансового результату (прибутку) складає одну з ключових позицій.

Складання фінансової звітності для відслідкування ефективності створеної моделі фінансового стану малого бізнесу є завершальним етапом бухгалтерського обліку, де відображаються фінансові результати діяльності малого підприємства за звітний період. Також звітність і моделювання є необхідною і важливою складовою інформаційного забезпечення фінансового аналізу, планування та прогнозування підприємницької діяльності суб'єкта малого підприємництва. З її використанням можна не тільки зробити висновки про діяльність підприємства в минулому, оцінити перспективи розвитку та розробити заходи, спрямовані на підвищення ефективності його діяльності в майбутньому, а й оцінити ефективність фінансово-господарської діяльності загалом, вивчити і проаналізувати механізми управління власним капіталом та прибутком.

Однією з основних причин повільного розвитку підприємницького сектору малого бізнесу є не ефективне обліково-аналітичне забезпечення



моделювання фінансового стану підприємства. Моделювання фінансового стану підприємства обов'язково повинно включати в себе програму перспективних заходів і використовувати такі інструменти її здійснення та підтримки, спираючись на які, підприємство матиме можливість реалізовувати стратегію найефективнішого розвитку і досягти поставлених цілей, які зафіксовані практично в кожному статуті, тобто поліпшення фінансових результатів або максимізація прибутку.

#### **Список використаних джерел:**

1. Білик М.Д., Білик Т.О. Фінансові результати діяльності малих підприємств: оцінка та прогнозування. Монографія. Київ: ТОВ «ПанТот», 2014. 280 с.
2. Лисенко А.М. Удосконалення методики проведення комплексного аналізу фінансової звітності малого підприємства. Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. 2012. Вип. 22 (2) С. 136-143.
3. Мец В.О. Економічний аналіз фінансових результатів та фінансового стану підприємства: навч. посіб. К.: КНЕУ. 2013. 132 с.
4. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства: навч. посіб. К.: Знання, 2014. 302 с.

**Шильнікова Зоя**

доцент, к.е.н., доцент кафедри менеджменту

**Борисов Юрій**

здобувач вищої освіти 4-го курсу

*ДЗ „Луганський національний університет імені  
Тараса Шевченка”*

## **СУНІСТЬ І РОЛЬ СОЦІАЛЬНОГО ПАРТНЕРСТВА В СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОМУ РОЗВИТКУ РЕГІОНУ**

Соціальне партнерство є одним з активно розвиваючих напрямків позитивних суспільних перетворень. Воно позитивно впливає на підвищення якості життя і розвиток регіонів і країни в цілому.

Феномен соціального партнерства розглядається як соціальний механізм, що дає змогу спільноті виходити на консенсуальні форми вирішення гострих економічних проблем. У прийнятих програмах соціально-економічного розвитку розвиток українського суспільства передбачає послідовне формування соціальної, правової держави, ефективної соціально орієнтованої ринкової економіки [1].

Вважаємо, що соціальне партнерство - це:

- участь у спільній справі кількох організацій, фізичних та / або юридичних осіб, пов'язаних однією спільною ідеєю при відсутності фіксованих комерційних інтересів, спрямоване на вирішення соціальних проблем;
- взаємодія зацікавлених сторін для досягнення оптимальних соціально значущих результатів, які позитивно позначаються на діяльності як бізнесу, так і влади і соціуму в цілому;
- готовність бізнес-структур та органів державної влади співпрацювати з неурядовим сектором у реалізації соціальних ініціатив;
- система взаємовідносин, спрямована на участь суспільства та його членів у процесах державного, корпоративного та соціального управління.

Залежно від того, який статус має представник бізнес-структури: найманого працівника або власника, його думка щодо поняття соціального

партнерства і всього, що з ним пов'язано, має деякі відмінності, але в основному все спрямовано на отримання переваг для розвитку бізнесу.

Діапазон розуміння того, що має на увазі соціальне партнерство, широкий: від надання населенню якісних послуг за оптимальні ціни, тобто, фактично сумлінне виконання бізнесом своїх функцій, до усвідомленої підтримки бізнесом соціально корисної діяльності неурядових організацій. І тут дефініція соціального партнерства корелюється з поняттям корпоративної соціальної відповідальності (КСВ), яке півтора десятка років тому було запозичене з практики іноземних компаній. У цьому контексті соціальне партнерство ні в якому разі не благодійність, а в першу чергу, профільна діяльність підприємства. При цьому підтримка заходів соціальної спрямованості має важливе значення і, як правило, здійснюється спільно з неурядовим сектором і органами державної влади різного рівня.

Крім того, соціальне партнерство для бізнесу - це вирішення загальних, переважно соціальних завдань, а також волевиявлення підприємця допомагати якійсь категорії жителів в соціальному плані через надання послуг.

З точки зору представників органів державної влади та органів місцевого самоврядування, соціальне партнерство - це:

- важливий напрямок роботи по взаємодії з громадськими інститутами з метою вирішення різних, в тому числі управлінських завдань;

- наявність сторін, зацікавлених в кінцевому результаті, які об'єднують свої людські, інтелектуальні та матеріальні ресурси для партнерської діяльності по досягненню спільно позначених цілей;

- система взаємовідносин між працівниками і роботодавцями, органами державної влади та місцевого самоврядування, спрямована на забезпечення інтересів працівників і роботодавців з питань регулювання трудових відносин.

Необхідно відзначити, що з точки зору ряду експертів благодійність - найпростіша форма реалізації соціального партнерства. Участь у ній можуть брати представники всіх секторів. При цьому кожен з секторів може знаходити свою форму взаємодії з іншими учасниками соціального партнерства. Це може

бути: благодійність з боку організацій та фізичних осіб; підтримка з боку держави і бізнесу соціально значущих проєктів, які реалізують некомерційні організації; державна підтримка спільних проєктів, громадських ініціатив у різних формах взаємодії (у т. ч. інформаційна, фінансова, майнова) з метою досягнення конкретних соціальних завдань; робота некомерційних організацій громадянського суспільства з виявлення проблем, що стоять перед суспільством; проведення різних консультацій з експертами з суміжних секторів.

Виходячи з ресурсної бази бізнесу, форми реалізації соціального партнерства можуть бути у вигляді:

- прямої матеріальної допомоги з боку бізнесу, який в свою чергу підтримує якихось кінцевих одержувачів із соціально незахищених верств;
- надання власної інфраструктури для державних проєктів;
- проведення спільних проєктів / благодійних акцій;
- надання інтелектуальної, технічної та інших видів допомоги, яку необхідно задіяти в проєктах при добрій волі учасників.

Очевидно, що соціальне партнерство є вигідним не тільки для учасників партнерства, а й для суспільства в цілому. При об'єднанні зусиль організацій, секторів мінімізуються витрати, а проєкти посилюється за рахунок синергії ресурсів.

Для бізнесу соціальне партнерство це: можливість отримання фінансування; можливість знизити податковий тягар; комерційна вигода через підвищення лояльності, збільшення продажів; розвиток корпоративної культури, в т. ч. через залучення співробітників до системної благодійності, створення атмосфери творчості, соціальної активності.

Крім цього, діяльність компанії на благо місцевих громад сприяє її привабливості як роботодавця, поліпшенню зав'язків з місцевими мешканцями і органами влади. Додаткова згадка бізнес-структури як учасника соціального партнерства у засобах масової інформації, тобто присутність в інформаційному полі, також працює на розвиток бізнесу. Важливо об'єднання співробітників в

єдину команду, згуртовану суспільно корисною справою. Проекти, виконані працівниками компанії в місцях проживання, демонструють не тільки їх соціальну активність і відповідальність, а й членів їх сімей. Люди бачать, що можна щось робити не з примусу, а добровільно.

Для органів державної влади та місцевого самоврядування соціальне партнерство це: оптимізація ресурсів, а також можливість за рахунок ефективного використання ресурсів, якими володіє некомерційний сектор і бізнес, здійснювати адресну підтримку цільової аудиторії або проекту без створення або використання будь-яких державних установ; зняття проблем у комунікаціях, підвищення довіри та легітимності до влади з боку населення; виявлення потреб у вирішенні соціальних проблем, які є на території, та зниження соціальної напруженості; оптимізація функціоналу держорганів, можливість передати невластиві їм функції третьому сектору.

Вважаємо, що розвитку соціального партнерства на всіх рівнях заважають: недовіра людей, стереотипи мислення і неналагоджений діалог, а часом і відсутність спільної мови між секторами, прагнення органів державної влади та місцевого самоврядування спрямувати громадські організації виключно на вирішення соціальних проблем, найчастіше на протипагу актуальним громадським ініціативам.

#### **Список використаних джерел:**

1. Савчук О.О. Актуальні проблеми розвитку соціального партнерства в Україні. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2012. № 1. С. 188–193.

**Шишко Андрей**

магістрант кафедри економіки і  
управління

*Белорусский государственный  
экономический университет*

## **АНАЛИЗ СПОРТИВНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА: ВОЗМОЖНОСТИ ОКУПАЕМОСТИ**

В современном обществе наблюдается рост числа стартапов, малых предприятий и франшиз, возникающих в непроизводственной сфере.

Спортивное предпринимательство - это любая деятельность в области спорта, которая является новаторской, ориентированной на возможности, а также высококонкурентной. При этом становится очевидным, что предпринимательство связано со спортивным бизнесом и требует от человека способности использовать возможности, рисковать, мыслить новаторски, а также быть ориентированным на лидерство.

Спортивное предпринимательство только начинает развиваться на постсоветском пространстве. Основная цель спортивного предпринимателя – получение прибыли на основе создания имиджа в сфере спорта, поддержки малоимущих талантов, экологизации эксплуатации ряда спортивных объектов, использования сопутствующих сфер услуг (торговли тематическими товарами, массажа, тестирования, тренажерных услуг и проч.) [4].

Согласно исследованию, предпринимательская ориентация может быть описана пятью различными переменными, а именно: автономией, инновационностью, рискованностью, проактивностью и конкурентоспособностью. Зарубежные исследования, подтверждают, что пол влияет на предпринимательскую ориентацию людей, а также тот факт, что мужчины имеют более высокую вероятность успеха в спортивном бизнесе. В исследовании, в котором участвовали 242 студента, проверялись предпринимательские качества студентов последнего курса колледжей Школы физического воспитания и спорта США [1].

Результаты описательного факторного анализа показали, что учащиеся определили свои предпринимательские характеристики по пяти суб-параметрам, которые включают новаторство, терпимость к двусмысленности, принятие риска, потребность в достижениях и жажда контроля. В результате параметром с наивысшим значением была «инновационность» – для отдела спортивного менеджмента, «потребность в достижениях» – для отделов физического воспитания и обучения спорту, тренерского образования и отдыха, а также измерение с наименьшим значением - «жажда контроля» – для всех отделов. Это исследование также показало, что факт наличия предпринимателя в кругу семьи влияет на такие аспекты, как инновационность, терпимость к двусмысленности и принятие риска, которые являются характеристиками, необходимыми для предпринимательства [1].

Согласно исследованию, спортивные предприниматели демонстрируют психологические типы поведения «одержимых маньяков» и «ясновидящих оракулов». Иными словами, возникают такие проблемы, как трудоголизм, перфекционизм, проблемы контроля, трудности с принятием отказа от идей, упрямство и никогда не сдаваться. Под типом поведения «ясновидящий и оракул» в исследовании Фонда Кауфмана были связаны такие характеристики, как прирожденный продавец, убедительность, дальновидность, активное позиционирование в поисках возможности и сценарии удачи [2].

Чтобы стать успешным спортивным предпринимателем, нужно иметь продуманный стратегический план, который будет успешным и актуальным для спортивного предприятия. Это означает, что разные типы предпринимательских структур (небольшой спортивный клуб и большая франшиза профессиональной спортивной лиги) потребуют разные типы предпринимательских стратегий. На постсоветском пространстве стратегия использования дополнительных, сопутствующих услуг и торговлю сопутствующими спортивными товарами – только в начале своего пути.

В качестве примера можно рассмотреть компанию Red Bull, которая продавала энергетические напитки и смогла проникнуть на спортивный рынок

с помощью различных предпринимательских стратегий. Ее основатель - Дитрих Матешиц, который в 2004 г. уже владел 70% рынка энергетических напитков и имел состояние 2,5 миллиарда долларов [3].

Red Bull успешен, потому что он смог использовать интеллектуальный маркетинг, а также терпеливый и стратегический рост посредством локального и международного распространения. Он проделал отличную работу по дифференциации своего бренда от других консервированных напитков, таких как Coca-Cola и Pepsi, за счет использования уникальных цветов на банке, отличительной формы банки и взимания более высокой цены, чтобы люди знали, что они покупают продукт премиум-класса, который заслуживает более высокой цены. Матешиц смог распознать возможности эксплуатации своего бренда в спортивной индустрии и понял ценность спортивного рынка. Основываясь на этом понимании, он построил бренд, основанный на экстремальных видах спорта.

Red Bull нашла новые источники поставок и интегрировалась в индустрию экстремальных видов спорта путем создания нового вида спорта под названием Flugtag (1991 г.). Поэтому Red Bull смогла заручиться поддержкой и вниманием поколения X и Y, используя спортивную индустрию, создав собственные новые виды спорта и используя связанное со спортом социальное предпринимательство.

Для запуска спортивного предприятия требуется умение эффективно разрабатывать стратегию экспансии, а также способность распознавать возможности по мере их появления. Необходимо признать конкурентную среду и необходимость легитимации, чтобы спортивное предприятие могло получить поддержку в долгосрочной перспективе.

Нами произведены предварительные расчеты бизнес-проекта малого спортивного предпринимательства в сфере футбола (футбольная команда колледжа). Они показывают, что при вложении 400 тыс.долл. затраты могут окупиться через 7,5 лет.



В связи с широким использованием зарубежного опыта развития спортивного предпринимательства в нашей стране необходимо реализовать комплекс системных мер, которые позволят этому сектору экономики занять достойную роль в системе управления человеческими ресурсами.

**Список использованных источников:**

1. Geri, S. Research on entrepreneurial characteristics of students in school of physical education and sports «*Turkish Journal Of Education*» / Geri, S., 2013, p. 50-60.
2. Carayannis, E. G., & Stewart, M. R. Obsessed maniacs and clairvoyant oracles: empirically validated patterns of entrepreneurial behavior «*Journal of Innovation and Entrepreneurship*» / Carayannis, E. G., 2013, doi:10.1186/2192-5372-2-2
3. Gschwandtner, G. The powerful sales strategy behind Red Bull «*Selling Power*» / Gschwandtner, G., 2014, p. 17-48
4. Ratten, V. Sport-based entrepreneurship: Towards a new theory of entrepreneurship and sport management «*International Entrepreneurship and Management Journal*» / Ratten, V., 2013, p. 57–69.

**Шишко Валентина,**

магістрант кафедри економіки и управління  
*Белорусского государственного  
экономического университета*

## **ОСОБЕННОСТИ РЕКОНСТРУКЦИИ СПОРТИВНЫХ СООРУЖЕНИЙ ЗА РУБЕЖОМ: ПРОБЛЕМЫ ОКУПАЕМОСТИ**

В современном обществе велика роль спорта как особого социокультурного явления. Спортивные соревнования приобретают очень большое значение во время Олимпийских игр и чемпионатов мира, особенно по футболу. К этому событию строятся и реконструируются различные по масштабам стадионы, многофункциональные центры. Сравнительный анализ и выявление новых тенденций в строительстве показывают, что уникальные спортивные сооружения различаются по сложности и разнообразию, связанным с их социокультурными функциями.

Рассмотрение сметы строительства и реконструкции уникальных спортивных сооружений невозможно вне социокультурного ракурса. Это связано с рядом причин. Эта среда либо эффективно обеспечивает условия для этой человеческой деятельности, включая решение определенных задач развития общества, либо затрудняет их реализацию, особенно с социальной и коммуникативной точки зрения. В рамках такого подхода строительство и реконструкция уникальных спортивных сооружений является отражением тенденций конкретного историко-культурного периода, определяемого сочетанием влияния глобализации и наличия специфических черт национальной культуры, реализации конкретных функций и задач современного общества. К ним можно отнести: решение вопросов здоровья и физической культуры и спорта, развитие человеческого потенциала и повышение качества жизни, закрепление определенных культурных и ценностных ориентаций, консолидация ряда социальных групп и общества в целом, демонстрация перспектив развития страны перед общественностью, мировое сообщество.

Указанная социокультурная многозначность уникальных спортивных сооружений требует междисциплинарного подхода к оценке масштабов, сроков и стоимости реконструкции. Этот анализ следует проводить в контексте современных проблем урбанистики, так как уже имеется немало примеров возведения дорогостоящих и пустующих спортивных объектов в малых населенных пунктах.

Использование метода урбанистики при определении сметы и масштабов реконструкции известно благодаря работам Чикагской школы социологии и антропологии (RE Park, WA Thomas, EW Burgess, L. Wirth и др.), исследованиями городских локальных сообществ Л.З. Уорнер, общественная жизнь города Р. Линда и Х. Линда и др. Со второй половины XX в. эту отрасль науки в контексте социокультурного знания активно развивают российские исследователи: В.Л. Глазычев, О.Н. Запорожец, Э. Лавринец и другие [1, с. 220-225].

Исторически причиной строительства стадионов были Олимпийские игры. Первые стадионы появились в Древней Греции. Особенность афинского подковообразного стадиона - его тесная связь с природой. [2, с. 18-25].

В XX в. эволюция стадионов шла по пути постепенной замены футболом других видов спорта. Построенные впоследствии стадионы зачастую контрастировали с природной средой.

В качестве удачного примера реконструкции с учетом урбанистики в Лондоне на месте старого стадиона (1924 г.) построен новый большой стадион «Уэмбли» (2007 г., 90 тыс. мест, архитектор - Норман Фостер). Строительные работы выполняла компания Multiplex Construction. Здание круглое из стекла и алюминия. Уникальная сдвижная крыша (7 тысяч тонн) снимается. Создана единая зрительская зона в форме чаши. Установлены два огромных экрана. Конструктивная особенность - ажурная 130-метровая арка над стадионом под углом 68 ° к горизонту, являющаяся опорой крыши и элементом ее раздвижного механизма, которая ярко освещена. Именно в это время

постепенно начинает формироваться новый взгляд на спортивную архитектуру как среду обитания [3, с. 224-230].

Лучшее воплощение идеи стадиона с несколькими полями с использованием урбанистики – стадион в Японии «Sapporo Dome» (2001 г., 41,5 тыс. мест), построенный к чемпионату мира по футболу 2002 г., его вместимость увеличена до 53 796 человек. Арена имеет 6 уровней: два под землей и четыре над поверхностью земли. Высота стадиона - 68 м. Длина современной кровли составляет 245 м. Трибуны могут трансформироваться. Уникальность стадиона в том, что он состоит из двух полей, разных по форме и покрытиям каждого поля: для футбола - травянистое раздвижное, для бейсбольного – искусственное [4, с. 70].

В конце XX–нач. XXI в. в России, как и во всем мире, растет интерес к спорту, начинает строиться большое количество уникальных стадионов, которые активной всего создавались в ходе подготовки к Олимпийским играм и другим крупным соревнованиям [5, с. 592].

В XX в. построен московский стадион «Лужники», классический по своей планировке (1956 г.). Этот комплекс стал первым масштабным сооружением спортивного характера в России. В 2017–2018 гг. с легендарным стадионом была проделана крупнейшая реконструкция (проект «Инвестпроект»). Решалась важная градостроительная задача – усовершенствовать здание без разрушения исторического фасада Лужников и полностью обновить арену внутри, по сути, построить стадион заново. Строители выполнили все современные требования ФИФА. Большая спортивная арена превратилась в ультрасовременный высокотехнологичный стадион, который в 2018 г. занял первое место в ежегодном конкурсе на звание лучшей спортивной арены мира [6, с. 222].

В России строились и крытые спортивные сооружения, которые появились здесь раньше, чем в США и Европе. Уникальные спортивные сооружения в стране часто создавались с благодаря привлечения иностранных компаний, однако талантливые российские специалисты в своей работе не

уступали зарубежным мастерам. В настоящее время все больше наблюдается тенденция к созданию «умных» стадионов на основе урбанистики.

Анализ нами бизнес-проектов реконструкции спортивных сооружений в Пинске и Минске Беларуси показывает, что капитальные вложения на реконструкцию учитывают *максимальную* посещаемость объекта местным населением. Однако не учитывает риски отвлеченности досуга населения на другие сферы, появления массовых заболеваний типа коронавируса. В связи с этим мы предлагаем в расчеты окупаемости вложений включить % корректировки числа посещений исходя из сложившихся местных традиций досуга и местной специфики (популярных форм досуга, демографической пирамиды, экологической среды).

#### **Список использованной литературы**

1. Глазычев, В.Л. Урбанистика. М., 2008. – С. 220-225.
2. Козлов, Д.В. Происхождение форм греческого стадиона // Архитектура и строительство России. – 2015. – № 3 (207). – С. 18–25.
3. 100 чудес современной архитектуры / Э. Ахерн, А. Форбс, Х. Скотт, Ф. Свит. – М., 2009. – С. 224-230.
4. Еремеев, П.Г. Современные футбольные стадионы мира. – М., 2012. – 70 с.
5. Большая олимпийская энциклопедия. – М., 2008. – 592 с.
6. Иконников, А.В. Архитектура Москвы. XX век. – М., 1984. – 222 с.

**Юрківський Олександр**

доцент, к.е.н доцент кафедри цифрової економіки та міжнародних економічних відносин

*ДУ Житомирська політехніка*

## **МІСЦЕ СОЦІАЛЬНИХ ВНЕСКІВ У ФОРМУВАННІ ПОДАТКОВОЇ ДОВІРИ**

Податки традиційно сприймаються платниками як інструмент несправедливості, здійснюється апелювання до принципу *laissez-faire*, мінімізації впливу держави на діяльність господарюючих суб'єктів і як наслідок боротьби держави як економічного суб'єкту та бізнесу, домогосподарств маємо 40 % рівень тіньової економіки та одночасне покращення міжнародних рейтингів держави у сфері сплати податків та здійснення бізнесу.

Відтак виникає складна проблема одночасного узгодження декількох завдань, зокрема:

1. Посилення фінансування соціально значимих сфер;
2. Зниження рівня тіньової економіки та підвищення податкової довіри;
3. Покращення іміджу держави в податковій сфері для залучення іноземних інвестиційних ресурсів.

Протягом 30-ого періоду реформування національної податкової системи використовувався широкий спектр фіскальних експериментів, які мали різні наслідки для виконання основних функцій податків та:

- Зміни філософії оподаткування;
- Зміни елементів правового механізму та адміністрування;
- Підходів до податкового контролю.

Застосування зборів в практичній діяльності мало різний результат, значимість зборів є досить різною, враховуючи виконання фіскальної та регулюючої функцій, особливої уваги заслуговують насамперед соціальні збори або внески, які покликані відобразити еквівалентний обмін між платниками і

державою, хоча і з певним лагом, об'єднуються в єдиний соціальний внесок або збір в 22 %, та включає:

- Збір до пенсійного фонду;
- Збір до фонду зайнятості;
- Збір до фонду від нещасного випадку на виробництві;
- Збір до фонду від тимчасової втрати працездатності.

Відповідно до Закону України "Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування" від 08.07.2010 р. № 2464 – VI визначено базові засади забезпечення збору та обліку єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування, умови та порядок його нарахування і сплати до бюджету. Згідно з даним Законом з 1 січня 2011 року єдиним соціальним внеском замінено основні соціальні внески, які сплачувалися протягом тривалого часу, що спричинило дискусії серед науковців та бізнесу відносно еквівалентності обміну по даному збору, паритету між роботодавцями та працівниками в нарахуванні та сплаті.

Однак, об'єднання різних соціальних зборів в єдиний збір викликало декілька проблем:

Перша проблема пов'язана з філософією застосування соціальних зборів, які є суспільними, передбачають еквівалентний обмін між суспільним фондом та платниками;

Друга проблема – непрозорість акумуляції та використання коштів з фондів;

Третя проблема – сплата єдиного соціального внеску виключно роботодавцями.

Ці проблеми поглиблюють не лише недоліки функціонування фондів соціального страхування, а формують анти мотиваційні засади сплати обов'язкових податкових платежів в довгостроковому періоді, втрачається сенс сплати подібних платежів як роботодавцями так і працівниками. Як результат - втрата податкової довіри до соціальних зборів, безперспективні дії урядів в соціальному забезпеченні, проведенні пенсійної реформи.

**Ящишина Ірина**

професор, д.е.н., професор кафедри  
економіки підприємства

*Кам'янець-Подільський національний  
університет імені Івана Огієнка*

## **УПРАВЛІННЯ СОЦІАЛЬНИМИ РИЗИКАМИ INDUSTRY 4.0**

Одним із найбільших трендів світогосподарського розвитку ХХІ ст. визнано формування Industry 4.0, заснованої на розвитку кіберфізичних систем і злитті провідних цифрових, фізичних і біологічних технологій [1]. Більшість науковців зосереджують свої дослідження в даному напрямку на вивченні особливостей та переваг нової промислової революції для соціально-економічного зростання країн. Однак кардинальні зміни, які несе Industry 4.0 у соціально-економічні відносини, не завжди мають позитивні наслідки. У дослідженні [2] виокремлено декілька взаємопов'язаних груп ризиків, характерних для Industry 4.0, зокрема: 1) кібер-ризик (віртуальний ризик, cyber risk), що є основним і виникає у разі виходу з ладу сучасних технологій, порушення інформаційної безпеки, порушення процесу виробництва та постачання та має каскадний ефект; 2) ризик збою у бізнесі (risk of business disruption), що пов'язаний з віртуалізацією ланцюга доданої вартості; 3) ризики довкілля на макро рівні (macro environment risks), що проявляються в різних глобальних стихійних лихах; 4) репутаційний ризик (reputation risk), який може виникнути у результаті виникнення попередніх ризиків; 5) кадровий ризик (talent risk), що пов'язаний з новими компетенціями та знаннями, якими мають володіти працівники в нових умовах. Серед цих ризиків більшість є економічними, один із них є соціально-екологічним і один суто соціальним. Однак інші дослідники наголошують, що найменш вивченими і найбільш вагомими для людини є соціальні ризики, що виникають в умовах формування Industry 4.0.

У найбільш загальному вигляді під соціальним ризиком мають на увазі ситуацію, яка має негативні соціальні наслідки для статусу індивіда, що виявляється через погіршення рівня і якості його життєдіяльності [3]. В цілому



соціальні ризики обумовлені зміною соціально-економічних відносин. Industry 4.0 пов'язують із автоматизацією, інтернетом речей, вдосконаленням виробничих процесів, оптимізацією продуктивності і виробництва, переходом до нових бізнес-моделей та джерел доходу. Усі ці зміни породжують нові та загострюють існуючі соціальні проблеми і ризики. Різні дослідники по-різному підходять до виокремлення соціальних ризиків в умовах становлення Індустрії 4.0. Варто виділити макроекономічний підхід [4], соціально-психологічний підхід [5], соціально-трудова [6], соціально-ринковий [7]. На нашу думку варто узагальнити різні точки зору та систематизувати соціальні ризики Industry 4.0 за рівнями економіки, на яких вони проявляються.

Таблиця 1.

Характеристика соціальних ризиків Industry 4.0 за рівнями

<i>Рівень</i>	<i>Суть ризику</i>
Мега-	посилення глобальної соціальної нерівності між країнами та регіонами; висококваліфіковані, найбільш креативні працівники дедалі частіше тяжіють до центрів економічного розвитку; прискорення процесу старіння знань та необхідність постійного навчання; глобальне вимивання людського потенціалу; проблема кібербезпеки
Макро-	зростання розриву між доходами на капітал і доходами найманих працівників; нарощування нерівності за доходами між окремими групами зайнятого та незайнятого населенням в зв'язку із змінами на ринку праці; старіння населення внаслідок зростання тривалості життя; поширення феномену індивідуалізації та соціального відторгнення; концентрація багатства у верхніх сегментах; скорочення середнього класу; концентрація влади та власності; загострення нерівності, застій у заробітній платі; ерозія бази оподаткування та фінансування соціального страхування
Мезо- (ринок праці)	масове знищення робочих місць середньої кваліфікації; значне зростання безробіття внаслідок змін на ринку праці під впливом автоматизації та роботизації; непередбачуваність зміни робочих місць та статусів, повна залежність від даних; невідповідність навичок та професійної підготовки, диспропорції попиту на робочу силу; "цифровий тейлоризм"
Мікро-	проблема відповідальності (машина чи людина); протиріччя цифрового управління; проблеми охорони праці працівників;

	ризик взаємної втрати довіри між працівниками та керівництвом послаблення колективних дій та виробничих відносин; кваліфікація та перекваліфікація
Моно- (людина)	втрата навичок; необхідність швидких та постійних змін у кваліфікації та компетентностях; проблема спілкування; поширення феномену індивідуалізації та соціального відторгнення; посилення роботи в будь-який час і в будь-якому місці; розмивання межі між приватним життям та робочим життям, що веде до стресу і вигорання; проблема конфіденційності; зниження цінності людини і зростання цінності машини; невідповідність внутрішнього світогляду і зовнішнього світу; ризик, що пов'язані з кібербезпекою; втрата конфіденційності

*Сформовано автором на основі джерел [4-7].*

Базуючись на постулатах ризик-менеджменту наведемо основні способи управління ризиками: попередження ризику, ігнорування ризику, поглинання ризику, розподіл ризику. Перші два відносять до непрямих методів державного управління соціальними процесами в суспільстві: проведення активної соціальної політики, або дистанціювання від неї. Третій і четвертий є прямими методами державного впливу на ризики. Однак виникнення новітніх соціальних ризиків в умовах становлення Industry 4,0 суттєво трансформує їх державне регулювання

Таким чином доходимо висновку, що становлення та розвиток Industry 4.0, на думку науковців супроводжуватиметься виникненням новітніх та загостренням низки існуючих соціальних ризиків, що проявляються на різних економічних рівнях. Їх існування загострює необхідність зважених і своєчасних рішень на рівні держав, бізнесу та науки, які б ураховували не тільки позитивний вплив нових технологій та технологічних концепцій, але й попереджали ймовірні негативні наслідки як упровадження концепції Industry 4.0, так і відмови від неї, що несуть у собі потенційні втрати та загрози. Подальші дослідження соціальних ризиків необхідні для своєчасного формування необхідних заходів державного управління для зменшення негативних наслідків їх прояву та зміцнення соціально-економічної безпеки.

**Список використаних джерел:**

1. Шваб К. Четвертая промышленная революция. Москва: Эксмо, 2016. С. 66.
2. Вітлінський В.В., Скіцько В.І. Ризики в Індустрії 4.0. *Вісник Черкаського університету*. 2016. № 3. С. 17-26.
3. Стегній О.Г. Феномен всеохоплюючої корумпованості в сучасному українському суспільстві. *Український соціум*. 2012. № 1(40). С. 7–22.
4. Гусов А.З., Репкина О.Б. Социальные ресурсы и риски промышленной революции 4.0. *Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 3: Экономика*. [Электронный ресурс]. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sotsialnye-resursy-i-riski-promyshlennoy-revolyutsii-4-0-v-rossii>.
5. Chmeruk H.G., Burlakova I.A., Kralich V.R. The economic, social and psychological challenges of the Industry 4.0. *Economics and Finance*. 2018. № 6. P.61-68.
6. Колот А.М., Герасименко О.О. Соціально-трудоий розвиток у ХХІ столітті: до природи глобальних змін, нових можливостей, обмежень і викликів *Демографія та соціальна економіка*. 2019. № 1 (35). С.97–125.
7. Degryse C. Digitalisation of the economy and its impact on labour markets. *ETUI Research Paper 2016.02*. Brussels: ETUI. 2016. 81 p.

НАВЧАЛЬНО-НАУКОВИЙ ІНСТИТУТ  
ОБЛІКУ, АНАЛІЗУ ТА АУДИТУ

Вул. Університетська, 31, Корпус В,  
м. Ірпінь, Київська обл., 08200  
каб. 256 (приймальня директора);  
телефон для довідок : (045-97) 60-975  
Сайт: <http://www.nusta.edu.ua/inst-obl/>  
E-mail: [oblik-dek@ukr.net](mailto:oblik-dek@ukr.net) / [31.01.@nusta.edu.ua](mailto:31.01.@nusta.edu.ua) /  
[071.science@nusta.edu.ua](mailto:071.science@nusta.edu.ua)