

МАТЕРІАЛИ
НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

**«РОЗВИТОК СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ
СИСТЕМИ ДЕРЖАВИ ТА РЕГІОНІВ»**

(24-25 грудня 2021 р.)

Одеса
2021

УДК 332.012.2(063)
Р 64

**Розвиток соціально-економічної системи
Р 64 держави та регіонів.** Матеріали науково-практичної
конференції (м. Одеса, 24-25 грудня 2021 р.). – Херсон:
Видавництво «Молодий вчений», 2021. – 100 с.
ISBN 978-617-7640-97-3

У збірнику представлені матеріали науково-практичної конференції «Розвиток соціально-економічної системи держави та регіонів». Розглядаються загальні питання економіки та управління національним господарством, демографії, економіки праці, соціальної економіки і політики, бухгалтерського обліку, аналізу та аудиту, фінансів та податкової політики та інше.

Збірник призначений для науковців, викладачів, аспірантів та студентів, які цікавляться економічною наукою, а також для широкого кола читачів.

УДК 332.012.2(063)

ЗМІСТ

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Сидоренко О.В., Терещенко Е.Ю. НАПРЯМИ ДЕРЖАВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ У СФЕРІ ЗАЙНЯТОСТІ НАСЕЛЕННЯ.....	6
---	---

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Ващенко В.В. РИНОК ЗЕМЛІ: РИЗИКИ ТА ПРОБЛЕМИ	9
Когун Н.А. КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ЕКСПОРТУ АГРАРНОЇ ПРОДУКЦІЇ УКРАЇНИ	11
Янанич Л. ДОСЛІДЖЕННЯ УМОВ КРЕДИТУВАННЯ СУЧАСНИХ ПІДПРИЄМСТВ	15

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Власенко І.В. ЯКІСТЬ ТА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПРОДУКЦІЇ УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ У РОЗВИТКУ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ	19
Коноплянк Д.О. СУТНІСТЬ ТА МЕТОДИ ОЦІНЮВАННЯ СТРАТЕГІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА.....	23
Продіус О.І., Погорелов М.А. ОСОБЛИВОСТІ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ В УМОВАХ КРИЗИ.....	26

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

Білоус О.К.

ЗЕЛЕНА ЕКОНОМІКА В КОНТЕКСТІ

ГЛОБАЛЬНОГО СТАЛОГО РОЗВИТКУ 30

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

Бундз Н.Б., Кравчук А.С.

СТРАХУВАННЯ ВІД НЕЩАСНИХ ВИПАДКІВ НА ВИРОБНИЦТВІ 34

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Бойко О.О., Норець Д.О.

МЕТОДИКА ОЦІНКИ ТРАНСАКЦІЙНИХ ВИТРАТ 40

Король Є.Я., Ярова В.В.

АНАЛІЗ ТЕНДЕНЦІЙ І ВАРІАЦІЙ ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ

В АГРАРНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ 44

Кузьмич С.М.

ОСНОВИ ОРГАНІЗАЦІЇ ТА РОЗВИТКУ БУХГАЛТЕРСЬКОГО

ОБЛІКУ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ АУТСОРСИНГУ 50

Новіченко Л.С.

АНАЛІЗ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА:

КОЛІЗІЇ ЗАКОНОДАВСТВА 54

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Кодульонук В.Г.

ПРОБЛЕМИ УКРАЇНСЬКОЇ ВАЛЮТИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ 58

Криванич Ю.С.

СУТНІСТЬ ТА ФУНКЦІЇ ГРОШЕЙ. РОЛЬ ГРОШЕЙ В УПРАВЛІННІ ... 61

Татарчук А.О., Роганова Г.О.

КРИПТОВАЛЮТА ЯК ФІНАНСОВИЙ АКТИВ 64

Яструбецька Л.С.

ФІНАНСОВЕ ШАХРАЙСТВО ЯК ЗАГРОЗА ФІНАНСОВІЙ

БЕЗПЕЦІ СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ 68

ФІНАНСИ ТА ПОДАТКОВА ПОЛІТИКА

Мельниченко О.В.

РОЛЬ ШТУЧНОГО ІНТЕЛЕКТУ
В БОРОТБІ З ТІНЬОВОЮ ЕКОНОМІКОЮ..... 73

Райнова Л.Б.

ПОДАТКОВІ ВИТРАТИ, ПОВ'ЯЗАНІ ІЗ ВЛАСНІСТЮ
НА ЖИТЛОВУ НЕРУХОМІСТЬ:
ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ЗАСТОСУВАННЯ..... 76

Фенюк Я.К.

ГЛОБАЛІЗАЦІЙНІ ВИКЛИКИ ТА СВІТОВІ ТЕНДЕНЦІЇ
ПОЛІТИКИ ДЕОФШОРИЗАЦІЇ 79

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Ладан О.І.

АНАЛІЗ АВТОМАТИЗОВАНИХ СИСТЕМ
БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ 84

Папуша К.А.

КОМПЛЕКСНИЙ ЗАХИСТ КОРПОРАТИВНИХ МЕРЕЖ 89

Петрусенко К.В., Соболева М.В., Рудянова Т.М.

АНАЛІЗ ЕКОНОМІЧНИХ ПОКАЗНИКІВ ФІРМИ
ЗА ДОПОМОГОЮ ЕКОНОМЕТРИЧНОГО МОДЕЛЮВАННЯ..... 92

Слободяник О.О., Чижевська Т.В.

КОГНІТИВНЕ МОДЕЛЮВАННЯ
МАКРОЕКОНОМІЧНИХ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ
НА РОЗВИТОК РОСЛИННИЦТВА В УКРАЇНІ 96

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Сидоренко О.В.

студент;

Терещенко Е.Ю.

кандидат економічних наук,

Київський національний торговельно-економічний університет

НАПРЯМИ ДЕРЖАВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ У СФЕРІ ЗАЙНЯТОСТІ НАСЕЛЕННЯ

Соціальна політика у сфері зайнятості є досить вагомим елементом діяльності держави щодо захисту різних категорій населення. Головною метою соціальної політики є виявлення та дослідження проблем зайнятості населення, пошук можливих варіантів їх вирішення, здійснення соціальної допомоги безробітним – тим, хто не може конкурувати на ринку праці. Соціальна політика – це план чи дія урядових чи інституційних установ, що спрямовані на вдосконалення або реформування суспільства [1].

Реалізуючи цю політику, держава повинна виконувати роль стабілізуючого чинника, який не дасть можливості безробіттю перевищити допустимі значення, а саме – природний його рівень. Бо, як відомо, основною умовою ефективного функціонування ринку праці є баланс між попитом та пропозицією робочої сили. Основна проблема в соціальній політиці – перерозподіл доходів з метою їх вирівнювання. Визначення основних напрямів та принципів соціальної політики базується на основі положень, закладеними в Стратегії сталого розвитку «Україна – 2020», що створена на основі міжнародних норм та принципів соціальної відповідальності.

Держава здійснює регулювання сфери зайнятості як безпосередньо, так і опосередковано за допомогою визначених механізмів: економічні (надання кредитів, пільг, дотацій); адміністративні (регламентація робочого часу, визначення пенсійного

віку), ідеологічні (сприяння формуванню певної суспільної думки) [2]. В основі реалізації політики у сфері зайнятості є розпорядження Кабінету міністрів України № 1396-р від 24 грудня 2019 року «Основні напрями реалізації державної політики у сфері зайнятості населення та стимулювання створення нових робочих місць на період до 2022 року» за наступними напрямками:

- стимулювання розвитку підприємництва та самозайнятості;
- реформування державної служби зайнятості з метою впровадження інновацій в надання послуг на ринку праці;
- забезпечення ефективності державної політики у напрямі трудової міграції населення;
- забезпечення створення та підтримки належних умов праці та сприяння виходу «з тіні» відносин у сфері зайнятості населення;
- сприяння розвитку інклюзивного ринку праці [3].

На сьогоднішній день передбачені державні гарантії щодо проблем безробіття та працевлаштування населення. Але в умовах ринкової економіки не слід перебільшувати роль державних соціальних програм. Розширення фондів споживання знижує стимулюючу роль доходів, тому що з системи засобів забезпечення життєдіяльності населення випадають важливі суспільні блага, які можна було б придбати за гроші. Таким чином економіка країни недоотримує значну кількість коштів, які можна було б залучити у виробничі чи соціальні програми в подальшому.

Державна система соціального захисту у сфері зайнятості повинна носити цільовий характер та діяти щодо конкретних ситуацій. Пріоритетність вирішення соціальних завдань повинна впливати з об'єктивної необхідності сталого розвитку не тільки ринку праці, а й економіки держави в цілому. Висока частка зайнятості населення сприятиме зміцненню макроекономічних показників держави та створення умов для оптимальної інтеграції до світового економічного простору. Враховуючи наявні перспективи, необхідно трансформувати функції держави в управлінні розвитком політики зайнятості. Тобто, еволюція методів державного регулювання зайнятості населення повинна відбуватись у напрямі підвищення їх гнучкості та шляхом заміни регламентуючих заходів не суто стимулюючі, що дозволить підвищити рівень мотивації в пошуку

роботи та безпосередньої участі населення у суспільному виробництві.

Список використаних джерел:

1. Розпорядження Кабінету міністрів України «Про затвердження основних напрямів реалізації державної політики у сфері зайнятості населення та стимулювання створення нових робочих місць на період до 2022 року» від 24 грудня 2019 р. № 1396-р.
2. Загвойська О. В. Основні механізми державного регулювання зайнятості сільського населення [Електронний ресурс] / О. В. Загвойська. – Режим доступу: <http://academy.gov.ua/ej/ej2/txts/soc/05zovzsn.pdf>.
3. Соціальна політика [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://uk.wikipedia.org/wiki/Соціальна_політика

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Ващенко В.В.

аспірантка,

*Навчально-науковий інститут економіки, управління, права
та інформаційних технологій*

Полтавського державного аграрного університету

РИНОК ЗЕМЛІ: РИЗИКИ ТА ПРОБЛЕМИ

Основою природньо-ресурсного потенціалу України є земельні ресурси, які є головною продуктивною силою в державі. В багатьох галузях національної економіки земля є важливим засобом виробництва. Для галузей сільського господарства вона є і предметом праці, і засобом праці, і основний засобом виробництва, а в промисловості – місцем розташування підприємств. Для видобувної галузі земельні ресурси є постачальником сировини. Це й визначає важливе значення земель в формуванні стійкого економічного розвитку України [1].

Головне місце в аграрній реформі належить земельному ринку, який передбачає реформування відносин прав власності та визнання землі товаром.

Розглянемо ймовірні ризики в умовах функціонування ринку земель сільськогосподарського призначення [2; 3]:

1. Купівля земель через підставних осіб. Реальним ризиком є масова купівля чи узаконення прав власності на землі, через підставних осіб, з метою в подальшому здавати її в оренду.

2. Поява чорних реєстраторів та спекулянтів. Найбільший страх для орендодавців це чорні реєстратори, які допомагатимуть «продавати» і «перепродавати» земельні ділянки без відома власників.

3. Знищення малих фермерів агрохолдингами. В залежності, яка модель земельного ринку буде закладена в законодавстві відповідно буде залежати розвиток сел в Україні.

4. Проблеми з кредитами. По-перше, комерційні банки не кредитують фермерські господарства, які не мають майно під заставу. По-друге, жоден комерційний банк України не надає «довгих кредитів». По-третє, більшість фермерів не мають досвіду співпраці з комерційними банками.

5. Знищення родючості ґрунтів. Враховуючи те, що на землях агрохолдингів переважають монокультури – це може призвести до виснаження ґрунтів. (Наприклад, у 20-х рр. XIX ст. в США зернова спеціалізація без сівозмін призвела спустошення земель та зменшення віддачі вкладень. Щоб відновити родючість ґрунтів країні знадобилось багато років та десятки мільярдів доларів США).

6. Соціальні наслідки. Зростання трудової міграції за рахунок домінування агрохолдингів на сільськогосподарських землях. Досвід країн Латинської Америки свідчить, що за участю зарубіжних компаній, яке вело велике капіталістичне агровиробництво, фермерів швидко витісняли з сільської місцевості. Бідність та безземелля селян змусило уряди країн Латинської Америки провести радикальні зміни в землеустрої. Але для цього, знадобилися роки й значні капіталовкладення.

Отже, щоб запобігти появі ризиків відкриттям ринку земель сільськогосподарського призначення необхідно в законодавстві України передбачити механізми вирішення завдань, які стануть на захист прав власників земель, орендарів та орендодавців, а саме:

- запровадження суворої відповідальності для власників землі та орендарів за порушення умов договору купівлі-продажу або оренди землі;
- проведення контролю за дотриманням власниками землі та орендарями умов договорів, чинних стандартів та нормативів раціонального й ефективного землекористування;
- введення застави землі для отримання додаткових фінансових ресурсів;
- надання можливості орендареві викупити орендовану земельну ділянку;
- збільшення рівня орендної плати;
- створення земельних кооперативів;

– створення відповідного страхування ризиків, які пов’язані з купівлею-продажем та орендою земель сільськогосподарського призначення тощо.

Список використаних джерел:

1. Прутенко О. Підсумки 2017-го переконують: поспішати не варто. *Землевпорядний вісник*. 2018. № 3. URL: <http://zemvisnuk.com.ua/sites/default/files/content/16-17.pdf>
2. Фалько Я. Ринок землі: ризики та перспективи. *Голос України*. 2019. URL: <http://www.golos.com.ua/article/324797> (дата звернення: 22.10.2021).
3. Мушкет О. Плюси і мінуси: хто виграє від створення ринку землі. *Перша електронна газета*. 2019. URL: <https://persha.kr.ua/article/182248-plyusy-i-minusy-hto-vygraye-vid-stvorennnya-rynku-zemli/> (дата звернення: 22.10.2021).

Когун Н.А.

студент,

Науковий керівник: Коляда О.В.

кандидат економічних наук, доцент,

Університет державної фіскальної служби України

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ЕКСПОРТУ АГРАРНОЇ ПРОДУКЦІЇ УКРАЇНИ

Провідною ідеєю та конструктивним принципом розгляду питання конкурентоспроможності продукції аграрного сектору на внутрішньому та зовнішньому ринках є виділення і дослідження механізму взаємозв’язку між результативністю внутрішнього ринку, ефективною конкуренцією і високою конкурентоспроможністю внутрішнього ринку в національній економіці, де ефективна конкуренція внутрішнього ринку продукції аграрного сектору має формуватись за такими ринковими умовами, за яких його підприємства перебувають під допустимим рівнем конкурентного тиску з боку наявних і потенційних конкурентів і споживачів, а роль

держави полягає у тому, щоб забезпечити наявність такого тиску на ринку.

Мотивування змісту ефективної конкуренції продукції аграрного сектору зумовлює необхідність дослідження характеру зв'язків між структурою з зовнішніми ринками і параметрами його результативності. Результативність ринку показує ступінь розв'язання проблеми підвищення конкурентоспроможності аграрної продукції України і ринкові результати мають кількісно і якісно відповідати потребам споживачів. Теоретичні та практичні аспекти аграрного сектора економіки та формування його конкурентоспроможності в цілому знайшли відображення у працях вітчизняних та зарубіжних науковців, серед яких А. Г. Бабенко, М. Бутко, С. А. Володін, С. М. Ілляшенко, С. М. Кваша, О. В. Крисальний, М. Й. Малік, С. О. Осадчий, П. Т. Саблук, В. Г. Чабан, І. І. Червен, О. О. Шкільний та інші [1, с. 87].

Так, у 2020 році аграрна продукція залишається однією з основ зовнішньої торгівлі України. Частка сільськогосподарської продукції та продовольства у загальних обсягах українського експорту склала 45% або 22,39 млрд дол., а імпорт – 6,5 млрд дол. США, що на 18,2% більше. У 2019 році частка сільськогосподарської продукції та продовольства у загальних обсягах українського експорту становила 44,3%, або 22,35 млрд. дол. США. Порівняно з 2018 роком обсяги аграрного експорту в 2019 році зросли на 24%, тоді як загальний експорт товарів з України за цей період збільшився на 6%. Обсяги імпорту аграрної продукції до України у 2019 році були майже втричі меншими порівняно з обсягами її експорту та склали 5,5 млрд. дол. США. Частка імпорту сільгосппродукції та продовольства у 2019 році становила 9,4% від загальних обсягів імпорту та зросла порівняно з 2018 роком на 17% (рис. 1).

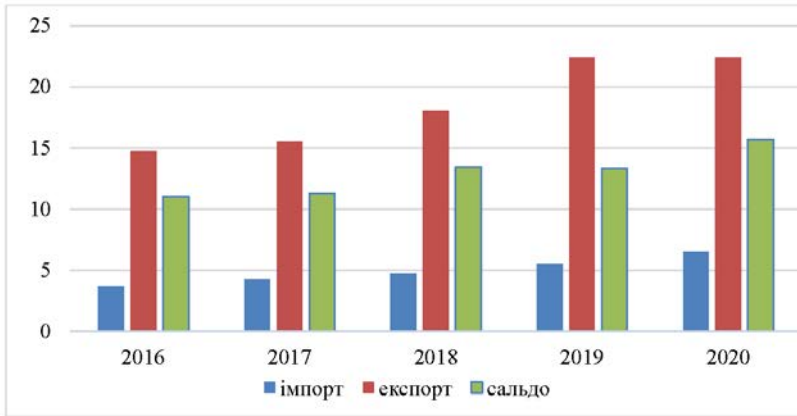


Рис. 1. Зовнішня торгівля агропродовольчою продукцією України, млрд дол. США

Джерело: побудовано автором на основі [2]

Спостерігається позитивна динаміка зростання сальдо торговельного балансу протягом останніх п'яти років. Торгівля сільськогосподарською продукцією є одним з двох основних джерел валютних надходжень в країну. Загалом аграрний експорт, передусім, зерно, дає Україні до 40% валютних надходжень. Не дивлячись на карантинні обмеження та всесвітню пандемію, зростання українського експорту сільськогосподарської продукції не припиняється, що не може не радувати. Тому, навіть, за три квартали 2021 року у порівнянні з цим періодом 2020 року, в Україні збільшився експорт та імпорт товарів усіх видів: на імпорт 19,4%; на експорт 6,7%; на сальдо 1,2%.

За географічною структурою експорту сільськогосподарської продукції, можна проаналізувати, що в 2020 році Азія була лідируючою в експорті української сільськогосподарської продукції та експортувала 41,7 %, що становить 2249,4 млн дол. США, в тому числі Індія – 531,6 млн дол. США, Китай – 404,5 млн дол. США, Туреччина – 396,8 млн дол. США (рис. 2, 3). До ЄС було експортовано 34,9 % сільськогосподарської продукції (1882,3 млн дол. США). До Африки та СНД було експортовано відповідно 15,3% та 6,3% (рис. 2).

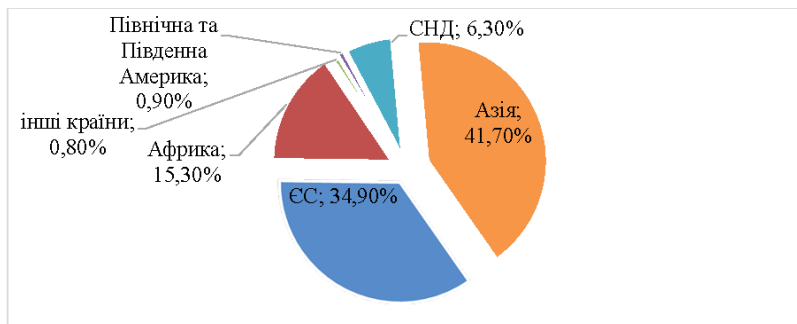


Рис. 2. Географічна структура експорту сільськогосподарської продукції України в 2020 році

Джерело: побудовано автором на основі [3]

Загальна кількість країн-експортерів в Україні в 2020 році становила 159, імпортерів – 138 країн. В розрізі країн основними торговельними партнерами України за експортом є Індія (9,9% від загального обсягу експорту української агропродукції), Єгипет (8,6%), Китай (7,5%), Туреччина (7,4%), Нідерланди (7,0%) та Іспанія (6,3%); за імпортом – Польща (9,8% від загального обсягу імпорту Україною агропродукції), Німеччина (7,9%), Туреччина (7,8%), США (6,9%), Франція (5,6%) та Італія (4,4%).

Зростання загального українського агропродовольчого експорту має цінове підґрунтя, необхідно все більше враховувати ризики впливу не лише внутрішнього, а й зовнішнього ринків. Тобто конкурентоспроможність сільськогосподарської продукції на світовому ринку має переважно ціновий характер. Аграрна політика держави у сфері ціноутворення та регулювання цін на аграрну продукцію має бути надзвичайно продуманою і виваженою.

Як бачимо, Україна впевнено конкурує на міжнародних ринках, в авангарді світового експорту залишаються соняшникова олія, кукурудза, пшениця, соєві боби, ячмінь, макуха соняшникова, насіння ріпаку. В рамках дослідження українського експорту аграрної продукції та його конкурентоспроможності виявлено, що аграрний сектор залишається одним з головних джерел надходження валюти та формування ВВП України. Про це свідчить позитивна динаміка зростання сальдо торговельного балансу. В основному, позитивне

сальдо з агропродукції сформували саме кукурудза та олія соняшникова. Основними торговельними партнерами України за експортом є Індія, Єгипет, Китай, Туреччина, Нідерланди та Іспанія. Тому Україні слід направити співпрацю саме з країнами Азії, про що свідчать обсяги експорту та попит на їх ринках агропромислової продукції України.

Список використаних джерел:

1. Забезпечення конкурентоспроможності і економічного зростання в регіональному АПК / ред. І. І. Червена, Л. А. Євчук. – Миколаїв: МДАУ, 2018. – 440 с.
2. Державна служба статистики. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. Офіційний сайт Міністерства економіки України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.me.gov.ua/>

Янанич Лі

магістр,

Вінницький національний технічний університет

ДОСЛІДЖЕННЯ УМОВ КРЕДИТУВАННЯ СУЧАСНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Фінансовий сектор України є драйвером сталого та інклюзивного розвитку економіки України та сприяє підвищенню добробуту громадян через забезпечення ефективного акумулювання, розподілу та обігу фінансових ресурсів в економіці. Фінансовий сектор України має ряд слабких сторін та загроз, на які потрібно звернути особливу увагу. Серед негативних чинників слід виділити [1–2]: існування на ринку фінансових установ, які не виконують та не мають на меті виконувати функції фінансового посередництва і створюють суттєві системні ризики для сектору; недостатній рівень або ж повна відсутність гарантій прав захисту інтересів споживачів фінансових послуг (позичальників) та кредиторів; низький рівень стандартів

управління платоспроможністю та ліквідністю комерційних банків; дія жорстких адміністративних заходів; обмежена кількість фінансових інструментів, в тому числі, хеджування ризиків; неефективне податкове законодавство в частині оподаткування інвестиційних доходів та учасників фінансового сектору тощо.

Проте, є і позитивні чинники [3]: збереження фінансової стабільності в країні, попри пандемію COVID-19; прибутковість та ефективність роботи банківського сектору впродовж року; зростання обсягів виробництва товарів і послуг в Україні; зростання обсягів реалізації товарів суб'єктами господарювання на закордонні ринки.

Пропозиції для банківського сектору: зменшення тарифів на банківські послуги наприклад, знизити комісійні за деякими видами розрахунково-касовим послуг; залучення депозитів від населення шляхом підвищення депозитної ставки; регулярні розрахунки економічних нормативів (такі як норматив достатності капіталу, норматив миттєвої ліквідності й інші), що дозволить вчасно виявити наявні проблеми, усунути їх; пошук джерел додаткових фінансових коштів.

Пропозиції для суб'єктів господарської діяльності: спрощена система оподаткування господарської діяльності; краудфандинг, як добровільне соціальне колективне фінансування через інтернет-платформи; фінансування, що передбачає поєднання боргового фінансування та фінансування на умовах участі у власному капіталі.

Автором з 02 грудня до 13 грудня 2019 р. проведено опитування серед керівників та управлінців 32 підприємств Волинської області щодо умов банківського кредитування.

За результатами проведених досліджень встановлено, що серед 32 підприємств – 20 підприємств вважають свій поточний фінансово-економічний стан задовільним (62,5%), 7 – добрим (21,9%) та 5 – поганим (15,6%).

Прогнозуючи свій стан на майбутнє (на 12 місяців) переважна більшість респондентів передбачають, що їх фінансово-економічний стан залишиться без змін – 62,6%, 28,0% передбачають покращення свого фінансового стану та 9,4% прогнозують погіршення.

Досліджуючи очікування респондентів щодо змін потреб у запозичених коштах для фінансування діяльності їх підприємств

найближчим часом, відмітимо що переважна більшість респондентів вважають, що ситуація «залишиться без змін» і таких підприємств налічується 18 од., що становить 56,3% опитаних, 13 підприємств (40,6%) вважають, що виникне потреба у запозиченні грошових коштів і тільки 1 підприємство прогнозує зменшення потреб у запозичених коштах.

Встановлено, що тільки 3 підприємства серед 32 планують позичати фінансові ресурси за кордоном. Досліджуючи зміни умов отримання банківського кредиту їх підприємствами, встановлено, що 65,2% опитаних, вважають, що умови отримання кредиту не змінилися, 26,4% – стверджують, що умови стали більш жорсткими, та тільки 8,4% вважають, що умови пом'якшилися.

Для обробки проведених досліджень використано програму SPSS, яка забезпечує рішення складних дослідних і бізнес-задач, здійснює швидкий аналіз великих і складних наборів даних за допомогою розширених статистичних методів. У результаті нами встановлено, що більшість опитаних не планує брати кредити. За ситуації якщо умови будуть більш жорсткими то 7 підприємств (N=7) категорично не планує залучати кредитні кошти у наступні 12 місяців для фінансування діяльності їх підприємств.

Встановлено, що серед загальної кількості респондентів 3 підприємства у наступні 12 місяців навіть за пом'якшення умов отримання банківського кредиту не планують його отримувати.

За умови, якщо навіть ситуація не зміниться 19 підприємств не планують залучати кредитні кошти у наступні 12 місяців для фінансування діяльності.

Загалом провівши маркетингове дослідження встановлено, що серед 32 підприємств Волинської області 29 за будь-яких умов не готові отримувати кредити в наступні 12 місяців. Поведінка підприємств пов'язана кількома причинами серед яких: економічна невизначеність як самого підприємства так і держави загалом, недостатній рівень державної підтримки сучасних підприємств; висока кредитна ставка та не вигідні умови кредитування.

За результатами проведених досліджень встановлено, що підприємства готові брати позики за умови «без змін» їх фінансово-економічного стану.

Детальне вивчення ситуації щодо можливості отримання кредитів підприємствами встановлено, що навіть ті, які оцінюють власний стан «задовільний» готові брати кредити на стратегічну перспективу і таких підприємств загалом є 10.

Отже, провівши дослідження щодо проблем, умов кредитування сучасних підприємств встановлено, що вони стикнулися з проблемами кредитування та переважна більшість підприємств не готові отримувати кредити на короткострокову перспективу. Все ж таки на довгострокову перспективу підприємці розглядають умови кредитування та не достатньою мірою відслідковують діяльність Національного банку України.

Список використаних джерел:

1. Комплексна програма розвитку фінансового сектору України до 2020 року. URL: <https://ips.ligazakon.net/document/NT1437> (дата звернення: 01.11.2021).
2. Ключові показники розвитку економіки та фінансового сектору України за 2020 рік. НБУ : офіційний сайт. URL: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/annual_report_2020.pdf?v=4 (дата звернення: 03.11.2021).
3. Фінансові регулятори звітують про перебіг реалізації Стратегії розвитку фінансового сектору України до 2025 року. Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку : офіційний сайт. URL: <https://www.nssmc.gov.ua/finansovi-rehuliatory-zvituiut-pro-perebih-realizatsii-strategii-rozvytku-finansovoho-sektoru-ukrainy-do-2025-roku/> (дата звернення: 11.11.2021).

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Власенко І.В.

аспірантка,

Хмельницький національний університет

ЯКІСТЬ ТА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПРОДУКЦІЇ УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ У РОЗВИТКУ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ

В умовах сьогодення в усьому світі відбуваються глобалізаційні зрушення, що спрямовують динамічний розвиток світового господарства, процеси економічної інтеграції. Для успішного розвитку української економіки та зростання авторитету на міжнародному рівні вкрай важливим є завдання підвищення конкурентоспроможності української продукції, зростання обсягів експорту товарів та послуг, розширення географії країн-партнерів.

Важливим чинником успішного розвитку торговельних відносин між Україною та країнами ЄС є переорієнтація торгівлі з сировини та напівфабрикатів на сучасну високотехнологічну продукцію. Тенденції світового ринку демонструють зростання нецінової конкуренції, тобто перевагу сучасного технічного рівня продукції та її якості над низькою ціною. На сьогоднішній день саме недостатня якість української продукції є основною причиною її низької конкурентоспроможності на міжнародному ринку [1, с. 172].

Розглядаючи показники зовнішньої торгівлі України товарами у 2018–2020 роках бачимо, що у 2018 році загальна сума експорту товарів склала 47335,0 млн. дол. США, що на 9,4 % більше ніж у попередньому 2017 році (табл. 1). У наступному, 2019 році цей показник становив 50054,6 млн. дол. США, тобто зріс на 5,7 % від рівня попереднього року. Проте, уже в 2020 році загальна сума експорту становила 49191,8 млн. дол. США, тобто зменшилась на 1,7%. Варто зауважити, що імпорту товарів в Україну мав таку ж тенденцію. Так, у 2018 році було імпортовано товарів на загальну суму

57187,6 млн. дол. США, що на 15,3% більше, ніж у 2017 році. У 2019 році цей показник склав 60800,2 млн. дол. США, тобто зріс на 6,3%, проте у 2020 році відбулося його зниження до 54336,1 млн. дол. США, або на 10,6%. Протягом всього досліджуваного періоду спостерігалось негативне сальдо: -9852,6 млн. дол. США у 2018 році, -10745,6 млн. дол. США у 2019 та -5144,3 млн. дол. США у 2020 році.

Таблиця 1

Динаміка показників зовнішньої торгівлі

Найменування показника	Рік		
	2018	2019	2020
експорт (млн. дол. США)	47335,0	50054,6	49191,8
зміна суми експорту до попереднього року, %	9,4	5,7	1,7
імпорт (млн. дол. США)	57187,6	60800,2	54336,1
зміна суми імпорту до попереднього року, %	15,3	6,3	10,6
сальдо (млн. дол. США)	-9852,6	-10745,6	-5144,3

Джерело: складено автором за даними [3]

Якщо розглядати структуру експорту товарів, то можна сказати, що в ній переважає сировина та напівфабрикати. Товари з високою доданою вартістю займають значно нижчі позиції (табл. 2).

Таблиця 2

Товарна структура експорту України

Група товарів	2018	2019	2020
Зернові культури	15,3	19,2	19,1
зміна до попереднього року, %	111,4	133,0	97,7
Чорні метали	21	17,5	15,6
зміна до попереднього року, %	114,7	87,9	88,0
Жири та олії тваринного або рослинного походження	9,5	9,5	11,7
зміна до попереднього року, %	97,6	105,2	121,4
Руди, шлак і зола	6,4	7,2	9,0
зміна до попереднього року, %	110,9	118,3	123,1%
Електричні машини	6,2	5,5	5,2
зміна до попереднього року, %	115,0	94,6	92,8
Інші товари	41,6	41,1	35,5

Джерело: складено автором за даними [3]

Якщо найближчим часом ситуація в структурі експорту товарів суттєво не зміниться, то Україна має всі шанси стати сировинним придатком Європейського Союзу. Причиною цього можуть бути обмежені можливості вітчизняних товаровиробників у придбанні необхідної сировини та матеріалів, а отже і виробництва якісної продукції з високою доданою вартістю. Через це сировина експортується, а виготовлені з неї товари знову повертаються на український ринок створюючи суттєву конкуренцію вітчизняним [2, с. 53].

Основною країною-партнером України в експорті товарів є Китай, менші обсяги експорту з Польщею, Туреччиною, Німеччиною, Індією та Італією. Суттєвою проблемою для багатьох українських товаровиробників є пошук торгових партнерів в ЄС, що характерно як для малого, так і для великого бізнесу. Для укладання угод європейські партнери хочуть мати впевненість у тому, що українські компанії здатні забезпечити довгострокові поставки. Зона вільної торгівлі дала поштовх інтеграції з європейським законодавством та створила додаткові можливості для багатьох виробників [8].

Розглядаючи місце України у рейтингу глобальної конкурентоспроможності, потрібно сказати, що у 2019 році наша країна зайняла 85 місце в рейтингу серед 141 країни світу. Оцінювання в рейтингу проводиться з урахуванням 12 основних компонентів, що формують конкурентоспроможність країни, які визначаються на підставі 114 економічних індикаторів. У травні 2021 року був опублікований рейтинг конкурентоспроможності країн, складений експертами Міжнародного інституту управлінського розвитку. Наша країна за рік піднялася на п'ять позицій і посіла 54 місце. Але з урахуванням того, що в рейтингу представлені 64 країни, нинішнє місце України не дає приводів для оптимізму.

В сучасних умовах прослідковується тенденція до поступового поглиблення співпраці між Україною та ЄС. Україна поступово виходить на ринки Європейського Союзу. Але варто звернути увагу на низку проблем, які перешкоджають ефективній співпраці. Серед найбільш вагомих експерти називають корупцію, політичну нестабільність, інфляцію, ускладнений доступ до фінансів, часту зміну уряду, високі податкові ставки, складність податкового законодавства, жорстке регулювання валютного ринку, невідповідну якість

інфраструктури, недостатню здатність до інновацій, низьку якість охорони здоров'я та недостатню професійність працівників [5, с. 136].

Гармонізація вітчизняної сфери технічного регулювання відповідно до європейських вимог має вкрай важливе значення для модернізації і підвищення конкурентоспроможності економіки. Україна визначила стратегію, спрямовану на усунення технічних бар'єрів у торгівлі з ЄС шляхом приведення свого законодавства у відповідність до основних директив ЄС і прийняття дуже великої кількості стандартів ЄС. Адже невідповідність продукції вітчизняних товаровиробників високим європейським стандартам та технічним регламентам суттєво ускладнює торгівлю між Україною та ЄС.

Основними шляхами підвищення конкурентоспроможності української продукції на міжнародному ринку є: продовження роботи із гармонізації стандартів, як основного засобу гарантування належного рівня якості продукції на підприємствах; запровадження на підприємствах сучасного комплексу систем управління якістю продукції; створення належних умов для успішного розвитку продуктивних сил України; моніторинг змін кон'юнктури ринку та своєчасна реакція на них; розробка заходів захисту внутрішнього ринку та підтримка інтересів національних виробників.

Конкурентоспроможність країни насамперед залежить від здатності промисловості запроваджувати інновації і модернізуватися для того, щоб випускати сучасну високотехнологічну продукцію з високою часткою доданої вартості. Також на конкурентоспроможність національних виробників позитивний вплив справляє ступінь розвиненості конкуренції всередині держави, вимоги, що пред'являються споживачами до якості вітчизняних товарів. Україна відсутня в рейтингу за часткою високотехнологічних галузей в національному ВВП, як і в рейтингу Світового банку за часткою високотехнологічної продукції в національному експорті.

Таким чином, одним із головних факторів підвищення конкурентоспроможності підприємства є забезпечення високого рівня якості продукції. Для вирішення цієї проблеми нашої державі слід спрямувати зусилля на усунення технічних бар'єрів у торгівлі з ЄС шляхом приведення законодавства у відповідність до основних директив ЄС і прийняття великої кількості стандартів. Це дасть змогу

нарошувати експортний потенціал держави, а отже створювати нові робочі місця, покращувати добробут населення та збільшити авторитет України на міжнародному рівні.

Список використаних джерел:

1. Биба В.В., Теницька Н.Б. Якість продукції як чинник конкурентоспроможності підприємства. *Економіка і суспільство*. 2017. Випуск 12. С. 171–176.
2. Мартинюк Л.А. Інституційне забезпечення реформування системи технічного регулювання в Україні. *Бізнес-навігатор*. 2019. Вип. 4. С. 50–57.
3. Офіційний сайт Державної служби статистики країни. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>
4. Маркіна І.А., Потапук І.П., Мошенець Д.О. Теоретико-методологічні засади управління якістю продукції. *Економічний форум*. 2018. № 1. С. 189–193.
5. Макаренко С.М. Теоретико-методологічні та прикладні засади формування інноваційної стратегії розвитку промислового підприємства : монографія. Херсон : Книжкове видавництво ФОП Вишемирський В.С., 2020. 234 с.

Коноплянк Д.О.

аспірант,

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара

СУТНІСТЬ ТА МЕТОДИ ОЦІНЮВАННЯ СТРАТЕГІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Ефективно побудована система стратегічного управління підприємством забезпечує його фінансову стійкість, конкурентоспроможність та ефективне функціонування на ринку. Високий рівень стратегічного мислення та управління керівника підприємства або менеджерів є одним із вирішальних факторів розвитку та досягнення цілей діяльності. Натомість недостатнє усвідомлення значущості планування та відсутність стратегічного мислення може бути ознаками неякісного управління підприємством.

Нестабільність у бізнес-середовищі вимагає від менеджменту розв'язання проблем пристосування підприємства до тих змін, що відбуваються у зовнішньому середовищі. Зміни у середовищі,

нестабільність умов, в яких веде діяльність підприємство – усе це впливає на методи прийняття управлінських рішень. Виникає потреба щодо формування стратегічних пріоритетів підприємства у довгостроковій перспективі.

Успіх підприємства цілком пов'язаний з розвитком стратегічного потенціалу, особливо вважаючи розвиток бізнесу України в наш час. Від нього залежать стратегічні можливості підприємства, ресурси використовуються ефективніше, можливості та резерви підприємства значно збільшуються. Стаття розглядає сутність стратегічного потенціалу та методи аналізу і дослідження стратегічного потенціалу підприємства.

Для аналізу та оцінки стратегічного матеріалу існують різні методики. Їх існує три види.

Аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища. До нього належать такі методи:

Метод матриці SPACE. Використовуються зовнішні фактори. До них належать стабільність середовища, привабливість галузі. До внутрішніх факторів відносять потенціал в фінансах та виробництві. Всі параметри цих критеріїв оцінюють за шкалою від 0 до 6. Значущість у розрізі фактора відображає вага, яка відповідає кожній характеристиці. В результаті розробляються стратегічні напрямки розвитку [1].

Аналіз SWOT. Вивчаються сильні і слабкі ринкові можливості і фактори ризику компанії. На основі цього оцінюють фактичне положення і стратегічні перспективи, напрями діяльності. Використовують метод зіставлення можливих комбінацій показників зовнішнього середовища і ресурсних можливостей.

PEST-аналіз означає чотири напрямки: (P) – політика, (E) – економіка, (S) – суспільство, (T) – технології. Суть аналізу у виявленні та дослідженні впливу факторів макросередовища на результати діяльності підприємства [2].

Конкурентоспроможність та аналіз конкурентних переваг досліджується за наступними методами:

1) Метод матриці БКГ. Суть методу в тому, що від конкретного виду бізнесу, організації та його положення залежить стратегічний потенціал. Важливі дві координатні осі – це темп росту і частина

ринку. Формування стратегії залежить від того, в якому квадранті матриці він перебуває.

2) «5 сил конкуренції» Портера. Проводиться дослідження для розпізнавання можливості небезпек, які можуть трапитись влюбій компанії. Наприклад, наявність нових конкурентів, вплив постачальників, покупців.

3) Метод матриці Shell / DPM. Відбувається оцінка конкурентоспроможності. Це здатність використовувати переваги з можливостей у відповідній бізнес області, а також перспектив в діловому секторі.

4) Метод матриці GE / McKinsey. Це розширений варіант БКГ. Для оцінки потенціалу використовують показники привабливості галузі та конкурентоспроможності підприємства [3].

За способом оцінки можливостей ринку виділяють індикаторні та матричні методи.

Індикаторні методи. Сукупність характеристик, які у згрупованому виді описують параметри або стан об'єкта, який досліджується називають індикатором. Після цього виробляються рекомендації для підвищення результативності об'єкта. Індикатор також складається з декількох показників, які показують стан окремих елементів об'єкта. Використання індикаторних методів потрібно для оцінки конкурентоспроможності потенціалу підприємства та економіки [3].

Матричні методи досліджують прогрес в процесі конкуренції. Завдяки цим методам можливо оцінити конкурентоспроможність потенціалу не тільки одного підприємства, а й його конкурентів. Це сприяє розробці стратегії правильної тактики на ринку. Ці методи мають популярність серед американських консультатійних фірм.

Ефективне використання стратегічного потенціалу є запорукою успішної діяльності підприємства. Стратегічний потенціал відіграє провідну роль у багатьох процесах підприємства. Це і доцільне використання ресурсів, реалізація і розробка стратегії, цілей та напрямків розвитку. В статті розібрані такі поняття як склад, структура, методи аналізу і дослідження стратегічного потенціалу підприємства.

Список використаних джерел:

1. Березін О. В. Завдання та механізм оптимізації структури потенціалу підприємства. *Вісник Національного університету водного господарства та природокористування. Економіка*. 2007. № 4. Т. 2. С. 20–28.
2. Горбань В.Б. Управління стратегічним потенціалом машинобудівного підприємства. URL: <http://intkonf.org/gorban-vb-upravlinnya-strategichnim-potentsialom-mashinobudivnogo-pidpriemstva/>
3. Лапин Е.В. Экономический потенциал предприятия как экономическая категория. *Науковий вісник Чернівецького торговельно економічного інституту КНТЕУ*. 2002. № 2. С. 380–385.

Продіус О.І.

доктор економічних наук, доцент;

Погорелов М.А.

*здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти,
Державний університет «Одеська політехніка»*

ОСОБЛИВОСТІ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ В УМОВАХ КРИЗИ

Розвиток світової економіки відбувається циклічно, періоди активного росту змінюються стагнацією і кризовими явищами, які можуть бути результатами як прогнозованої зміни трендів, так і наслідками деяких подій, що мають геополітичний характер, які є важко прогнозованими або непередбачуваними. Криза, незалежно від її форми, потенційно може загрожувати успіху бізнесу та негативно позначитися на його фінансах. Отже, необхідні ефективні стратегії, що дозволяють підприємствам вижити під час кризи. Разом з тим під час криз, зміни структури економіки і ринку з'являються додаткові можливості для здійснення ривка в економічному розвитку шляхом завоювання нових ринків і ніш для своєї продукції або послуг. У зв'язку з цим перед підприємством виникає необхідність у стратегічному управлінні на інноваційних засадах: оптимізація організаційного оформлення, реалізація ефективного стратегічного

управління, спрямованого на закріплення позицій на існуючих ринках, нарощування конкурентних переваг та витіснення з них конкурентів, а також створення нової продукції (послуг) з урахуванням наявних технологічних компетенцій, яка формуватиме новий споживчий попит і нові ринки.

Питання, пов'язані з інноваційною діяльністю та управлінням інноваціями, розглядалися у роботах таких зарубіжних учених, як І. Ансофф, Ф. Валента, П. Вітфілд, Л. Водачок, О. Водачкова, Р. Джонсон, П. Дойль, П. Друкер, П. Т. Ла П'єрре, П. Лемерль, Г. Менш, Б. Санто, Б. Твісс, А. Томпсон, Х. Фрімен, А. Харман, Й. Шумпетер та інші. Теоретико-методичний та прикладний супровід стратегічного управління підприємствами досліджено розкрито у працях таких відомих вчених, як В. Андрійчук, В. Аранчій, Д. Васильківський, К. Волощук, Л. Євчук, О. Єрмаков, І. Ігнат'єв, М. Малік, Г. Осовська, В. Пастухова, О. Писаревський, С. Руденко, С. Судомир, Н. Тарнавська, І. Тищенко, А. Чикуркова, З. Шершньова та інших. Теоретичні підходи до управління інноваційним розвитком представлені в роботах багатьох авторів, проте зазначені напрацювання мають обмежене застосування на практиці в кризових умовах світової пандемії [1–3].

Навіть після стихання пандемії на всіх чекає непередбачуване майбутнє, яке вимагає більшої гнучкості, ніж коли-небудь раніше і хоча криза COVID-19 є унікальною для сучасної історії, погляд на попередні глобальні збої показує деякі виграшні стратегії, які допомогли підприємствам залишатися. Інноваційно-активні підприємства зосереджені на величезних проблемах безперервності ведення бізнесу, пов'язаних із COVID-19, і насамперед вони мають продовжувати: забезпечувати максимальну безпеку працівників; забезпечувати фінансову стійкість; оцінювати стійкість ланцюгів поставок; зміцнювати найважливіші системи для підтримки віддаленої роботи; розвивати цифрову трансформацію; модернізувати бізнес-моделі та робочі бізнес-процеси відповідно до змін, що відбуваються.

Одним із механізмів стратегічного управління інноваційним розвитком може стати визначення інноваційних проектів, необхідних для досягнення заданих характеристик розроблюваної продукції з

урахуванням раціонального використання ресурсів для їх розробки і впровадження в умовах невизначеностей і ризиків, що дозволяє вирішувати завдання оптимізації реалізації стратегій і програм інноваційного розвитку. Другим інструментом може стати адаптація механізмів відкритих інновацій до умов господарювання українських консалтингових підприємств і поетапне їх впровадження на корпоративному, галузевому та міжгалузевому рівнях. Третім інструментом буде методика управління базовими компетенціями, яка дозволить сформувати попереджувальну реакцію в оперативному і стратегічному управлінні інтелектуальною власністю організації.

Всі вищеписані механізми повинні лягти в основу формування концептуальних основ підвищення ефективності стратегічного управління інноваційним розвитком підприємства, його адаптації до умов глобального конкурентного ринку з метою закріплення конкурентних позицій і досягнення технологічних переваг.

Практика показує, що підприємства повинні діяти швидко та рішуче, щоб підтримувати стійкість за умов поточної кризи та у невизначеному майбутньому після пандемії COVID-19. Оскільки вплив COVID-19 продовжує відчуватися, багато підприємств розпочали свій шлях до одужання. Соціальні та політичні реакції мають негативну тенденцію, оскільки пандемія продовжує досягати свого піку або у деяких районах повертається на колишній рівень. В сучасних складних економічних умовах підприємства вимушені шукати можливості для розвитку, роблячи безпрограшні стратегічні дії, які допоможуть їм стати сильнішими в антикризовій конкурентній боротьбі: стають більш цифровими, з керованими даними та хмарними програмами; роблять бізнес-процеси гнучкішими, а структури витрат більш варіативними; підвищують безпеку роботи працівників та обслуговування клієнтів. В умовах підвищеної невизначеності підприємства стратегічно оцінюють, як повторення пандемії на різних географічних ринках вплине на їх стратегії відновлення. Це означає коригування припущень, переоцінку всіх сценаріїв та посилення їхньої здатності прогнозувати та реагувати відповідним чином.

Таким чином, кризи не завжди шкідливі для бізнесу, існує безліч технологій підтримки, які можна ефективно застосовувати для управління підприємством під час кризи пандемії COVID-19, оскільки

можуть мотивувати компанії до успішної діяльності у найближчій перспективі.

Список використаних джерел:

1. Продиус О.І. Особливості стратегічного менеджменту підприємства в умовах підвищеної динамічності зовнішнього та внутрішнього середовища. *Формування ринкової економіки в Україні. Серія економічна*. Львівський національний університет імені Івана Франка. 2011. Випуск 25. С. 196–198.
2. Prodius O.I. Trends and Problems of Innovative Activities Development of Domestic Industrial Enterprises. *Green, Blue and Digital Economy Journal*. 2020. № 2. Vol. 1. P. 20–26.
3. Kryshchanovych M., Kapitanets S., Filina S., Oleksiuk N., Prodius O. Assessment of the Effectiveness of Strategic Personnel Management of the Company. *Academy of Strategic Management Journal*. 2019. Is. 1. Vol 18. URL: <https://www.abacademies.org/articles/assessment-of-the-effectiveness-of-strategic-personnel-management-of-the-company-8622.html>

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

Білоус О.К.

студент,

Науковий керівник: Назарова О.Ю.

кандидат економічних наук, доцент,

Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

ЗЕЛЕНА ЕКОНОМІКА В КОНТЕКСТІ ГЛОБАЛЬНОГО СТАЛОГО РОЗВИТКУ

Проблеми, що стоять сьогодні перед нашою цивілізацією, викликають масштабні зміни у всіх сферах життя суспільства. Зокрема, можна говорити про глобальні зміни клімату, втрату біорізноманіття, економічну та соціальну напруженість, а також, звичайно, за існуючих умов, епідеміологічна криза, спричинена новою коронавірусною інфекцією COVID-19, виходить на перший план. Пандемія XXI століття накладає на нас нові умови життя: уряди запроваджують жорсткі карантинні заходи та обмежують пересування громадян, компанії переводять своїх співробітників на роботу в онлайн-режимі, навчальні заклади переходять на дистанційне навчання. Глобальний наслідок епідемії коронавірусу – це величезний збиток для економіки. За словами директора Міжнародного валютного фонду, зараз глобальна економічна ситуація гірша, ніж під час кризи 2008–2009 років [11]. Водночас одним із основних пріоритетних напрямків державної політики в усіх країнах світу є необхідність забезпечення стабільного економічного зростання та покращення якості життя населення. Наприкінці пандемії проблеми дефіциту продовольства, усунення значних дефіцитів, виявлених у сфері охорони здоров'я, відновлення бізнесу, а також проблеми економії енергії та ресурсів загалом, безумовно, вийдуть на перший план.

З кінця XX століття все більше уваги приділяється концепції зеленої економіки як інноваційної форми технологічної моделі та

однієї з основних стратегій досягнення сталого екологічного розвитку. Так, після Конференції Організації Об'єднаних Націй «Ріо + 20» у червні 2012 року був підписаний документ, у якому світове співтовариство в контексті досягнення сталого розвитку підтвердило необхідність модернізації політичних механізмів, економіки та правомірність реалізації ідеї «екологізації» економіки [10]. Більше того, багато сучасних досліджень також свідчать про ефективність впровадження концепції зеленої економіки як основного каталізатора стабільного розвитку країни [4; 6; 7].

Концепція зеленої економіки не є новою, але в нормативних документах все ще бракує детальної інформації щодо визначення цього поняття. Найбільш поширене формулювання зеленої економіки представлено у звіті Програми ООН з навколишнього середовища (ЮНЕП), згідно з яким ця модель визначається як «економіка, що призводить до поліпшення добробуту людей та соціальної рівності, одночасно істотно зменшуючи екологічні ризики та екологічні дефіцити» [8]. За даними Всесвітнього фонду природи (WWF), ця модель розвитку сприяє інклюзивному зростанню з раціональним використанням природних ресурсів та мінімізацією використання природних джерел шляхом дій зі зменшення викидів парникових газів, підвищення енергоефективності та підтримки екосистем. Деякі дослідники розглядають зелену економіку з точки зору екологічної відповідальності всього суспільства і визначають її як «екологізацію правових, економічних та державних аспектів життя громадян» [2; 11]. Питання, що розглядається, також має враховувати концепцію зеленого зростання, яка тісно пов'язана з принципами зеленої економіки. Тому, згідно з «Курсом зеленого зростання» ОЕСР [9], ця стратегія має на меті активізувати економічний розвиток, зберігаючи природні ресурси та екосистеми, важливі для добробуту населення. Як правило, зелене зростання має виступати каталізатором інвестицій та інновацій, сприяючи появі нових шляхів розвитку економічної системи.

Концепція зеленого зростання є базовим набором заходів, які враховують перехід до моделі екологічної економіки. Таким чином, у сфері зеленої економіки ми розуміємо принцип соціально-економічного розвитку, що ґрунтується на єдності природи та

людського суспільства, що сприяє підвищенню рівня життя людей у довгостроковій перспективі без шкоди для довкілля [1].

Зелена економіка характеризується значним збільшенням інвестицій у сектори економіки, що створюють та зміцнюють природний капітал Землі або сприяють зменшенню екологічних дефіцитів та екологічних загроз. Ці сектори включають, зокрема, відновлювану енергію, транспорт з низьким рівнем викидів, енергоефективне будівництво, чисті технології, поліпшення поводження з відходами, стійке сільське господарство та управління лісами та сталє рибальство [7].

Основною метою Стратегії зеленого зростання є продовження економічного зростання та одночасне визнання ролі природного капіталу в процесах планування та національних рахунках. Основні заходи для досягнення цієї мети включають адекватну оцінку природного капіталу з урахуванням його ролі як виробничого фактора (тобто, в першу чергу, забезпечення належного вимірювання забруднення та використання ресурсів, але також запобігання ризикам, що виникають внаслідок обмежених ресурсів, та усуненню шкідливих субсидій), а також постійний тиск на інновації та підтримку конкуренції [3; 4]. У свою чергу, концепції зеленого зростання та зеленої економіки пов'язані тим, що вони просуваються як засіб виправлення фінансово-економічної кризи. Їх метою є сприяння відродженню порушеної світової економіки шляхом націлення на інвестиції на ринок екологічних продуктів та послуг та розвиток «природної» інфраструктури, тобто лісів, водойм чи біологічного різноманіття

Список використаних джерел:

1. Назарова О.Ю., Чатченко Т.В. Аналіз навколишнього природного середовища. Latest Technologies of Neo-industrial Transformations: Financial, Legal and Sociological Aspects. Gutsalenko L., Liashenko V., Sukach O. and others: Collective monograph [Ed. by Doctor of Economics Sciences, Prof. Pasichnyk Yu.]. Austria. Shioda GmbH, Steyr, 2020. 380 p. P. 154–162.

2. Бабенко М.В., Бік С.І., Постнова А.І. Зелена економіка: визначення та поняття. Москва: Всесвітній фонд дикої природи (WWF). 2018. 36 с. URL: https://wwf.ru/upload/iblock/c56/zelenaya-ekonomika_opredeleniya_i_ponyatiya.pdf (дата звернення: 15.09.2021).

3. Бобылев С.Н., Горячева А.А., Немова В.И. Зеленая экономика: проектный поход. *Государственное управление. Электронный вестник*. 2017. № 64. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/zelenaya-ekonomikaproektnyy-podhod> (дата звернення: 31.07.2021).

4. Селищева Т.А. «Зеленая» экономика как модель устойчивого развития стран ЕАЭС. *ПСЭ*. 2018. № 3(67). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/zelenaya-ekonomikakak-model-ustoychivogo-razvitiya-stran-eaes> (дата звернення: 13.08.2021).

5. BP Statistical Review of World Energy. 2019. 68th edition. URL: <https://www.europeangashub.com/wp-content/uploads/2019/06/bp-stats-review-2019-full-report.pdf> (дата звернення: 21.08.2021).

6. Delitheou, V. Green economy and smart city / Delitheou V. // *Journal of Reliable Intelligent Environments*. 2019, November. URL: https://www.researchgate.net/publication/337027995_Green_economy_and_smart_city (дата звернення: 23.08.2021).

7. Hamdouch, Abdelillah and Depret, Marc-Hubert (2010) «Policy integration strategy and the development of the «green economy»: foundations and implementation patterns». *Journal of Environmental Planning and Management*, 53: 4, 473–490. URL: <https://www.researchgate.net/deref/http%3A%2F%2Fdx.doi.org%2F10.1080%2F09640561003703889> (дата звернення: 20.09.2021).

8. OECD (2011b) Towards Green Growth, OECD Green Growth Studies, OECD Publishing, Paris (ОЭСР, 2011b. «Курс на зеленое зростання»). URL: <http://dx.doi.org/10.1787/9789264111318-en> (дата звернення: 31.07.2021).

9. OECD (2013) OECD Guidelines on Measuring Subjective Well-being, OECD Publishing, Paris 2013. URL: <http://dx.doi.org/10.1787/9789264191655-en> (дата звернення: 25.08.2021).

10. Rio+20 outcome document «The Future We Want». URL: <https://wedocs.unep.org/bitstream/handle/20.500.11822/13662/N1238164.pdf?sequence=1&%3BisAllowed> (дата звернення: 23.08.2021).

11. The Global Risks Report 2020. World economic. URL: http://www3.weforum.org/docs/WEF_Global_Risk_Report_2020.pdf (дата звернення: 28.08.2021).

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

Бундз Н.Б., Кравчук А.С.

студенти,

Науковий керівник: Фірман В.М.

кандидат технічних наук, доцент,

Львівський національний університет імені Івана Франка

СТРАХУВАННЯ ВІД НЕЩАСНИХ ВИПАДКІВ НА ВИРОБНИЦТВІ

Охорона праці – це система правових, соціально-економічних, організаційно-технічних, санітарно-гігієнічних і лікувально-профілактичних заходів та засобів, спрямованих на збереження життя, здоров'я і працездатності людини у процесі трудової діяльності [1]. Конституція України гарантує усім громадянам не тільки право на працю, а й на належні, безпечні та здорові умови праці [2].

Соціальне страхування працівників від нещасних випадків на виробництві входить до складу соціально-економічних заходів охорони праці, що спрямовані на збереження здоров'я та працездатності працівників під час їхньої трудової діяльності. На сучасному етапі страхування від нещасних випадків на виробництві є надзвичайно важливим, оскільки в будь-якій діяльності працівники наражаються на різні ризики та непередбачувані події, які можуть загрожувати їхньому здоров'ю чи навіть життю. Саме тому, для того, щоб забезпечити безпеку персоналу від небажаних наслідків існує система страхування від нещасних випадків на виробництві, яка забезпечить життя та здоров'я працівників під час професійної діяльності [3].

Одним з основних показників стану охорони праці є рівень виробничого травматизму та професійної захворюваності. За підсумками 2020 року в Україні зареєстровано 6 646 потерпілих від нещасних випадків та гострих професійних захворювань на виробництві, 393 з яких були смертельними. Якщо порівнювати з минулим роком, то кількість

страхових нещасних випадків збільшилась на 51,3% (у 2019 зафіксовано 4 394 таких випадків), а кількість смертельно травмованих осіб зменшилась на 4,1% (з 410 до 393) [4].

Проаналізуємо кількість страхових нещасних випадків у 2020 році по галузях (рис. 1).

З даного рисунку видно, що у 2020 році однією з найнебезпечніших галузей для роботи є охорона здоров'я, в якій кількість випадків виробничого травматизму становить 3 238 осіб, 68 з яких – смертельні. В порівнянні з 2019 роком, кількість страхових нещасних випадків у цій галузі збільшилась у 13,3 рази, а саме з 243 до 3 238 осіб. Кількість страхових нещасних випадків зі смертельним наслідком збільшилась у 13,6 рази (з 5 до 68 осіб). Стрімке зростання кількості потерпілих у сфері охорони здоров'я зумовлене випадками інфікування медичних та інших працівників на COVID-19. Зокрема, за 2020 рік було зареєстровано 3 054 (з них 66 – смертельно) потерпілих від випадків гострого професійного захворювання з діагнозом COVID-19, пов'язаний з виробництвом, що становить 46% загальної кількості потерпілих за цей період. Найбільша кількість випадків гострого професійного захворювання з діагнозом COVID-19 зареєстрована у таких областях: Київська (13,1%), м. Київ (9,4%), Харківська (8,6%), Львівська та Хмельницька (7,2%), Івано-Франківська (6,9%). Кількість випадків гострого професійного захворювання з діагнозом COVID-19 у цих областях становить 52,4% від загальної кількості травмованих по Україні [5].

На другому місці знаходиться видобувна промисловість: 639 випадків травматизму, 30 з яких – смертельні. Порівняно з 2019 роком кількість страхових нещасних випадків у цій галузі зменшилась на 17,7% (із 776 до 639 осіб), в той час як кількість смертельно травмованих осіб збільшилась на 11,1% (з 27 до 30 осіб). На третьому місці – транспорт та логістика: 395 випадків травматизму, 51 – смертельний. Кількість страхових нещасних випадків у цій галузі порівняно з 2019 роком зменшилась на 2,2% (з 404 до 395 осіб). Кількість страхових нещасних випадків із смертельним наслідком зменшилась на 17,7% (з 62 до 51 особи). Найбільш «безпечною» галуззю є виробництво транспортних засобів: 46 випадків виробничого травматизму, 2 – смертельні [5].

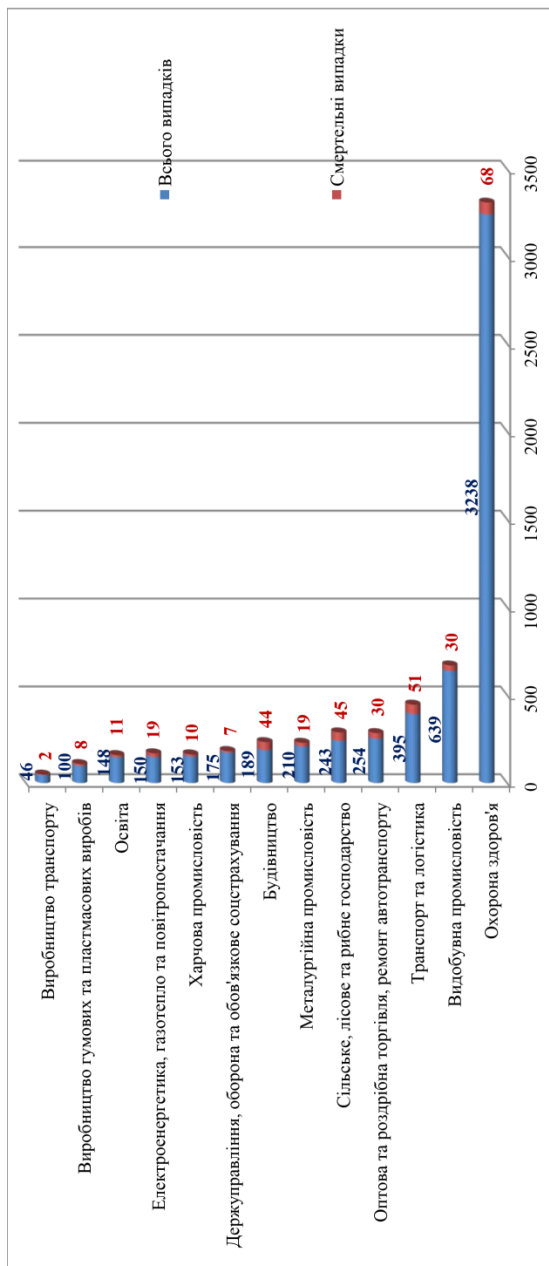


Рис. 1. Динаміка кількості травмованих на виробництві у 2020 р., осіб

Джерело: розроблено авторами за даними [5]

У 2014 році був заснований Фонд соціального страхування України. Ця установа здійснює певні виплати для потерпілих внаслідок нещасного випадку на виробництві або професійного захворювання. Серед них: щомісячна страхова виплата в разі часткової чи повної втрати працездатності, що компенсує відповідну частину втраченого заробітку потерпілого, одноразова допомога сім'ї в разі смерті потерпілого, щомісячні страхові виплати особам в разі втрати годувальника, одноразова допомога в разі смерті потерпілого, страхові виплати одноразової допомоги потерпілому в разі стійкої втрати професійної працездатності, допомога по тимчасовій непрацездатності внаслідок нещасного випадку або професійного захворювання та інші виплати (рис. 2) [5].



**Рис. 2. Структура випланих коштів
за видами виплат у 2020 році, %**

Джерело: розроблено авторами за даними [5]

У 2020 році обсяг виплат Фонду соціального страхування становив 9,4 млрд грн. Зокрема, щомісячні страхові виплати в разі часткової чи повної втрати працездатності склали 8 млрд 836,5 млн грн і займають

найбільшу частку в загальному обсязі виплат. Щомісячні страхові виплати Фонду сім'ям, які втратили годувальників, становили 334 млн грн. Крім цього, на допомогу з тимчасової непрацездатності через нещасний випадок або професійне захворювання виплачено 138,1 млн грн [6].

Також Фонд соціального страхування виплатив 68,1 млн грн на одноразову допомогу в разі смерті потерпілого. Ще 56,7 млн грн склали страхові виплати одноразової допомоги потерпілому в разі стійкої втрати професійної працездатності. Найменшу частку в загальній сумі виплат Фонду займають виплати на одноразову допомогу сім'ї в разі смерті потерпілого, які склали 11,4 млн грн. Окрім того, сума інших виплат становить 0,3 млн грн [6].

Сьогодні наша держава стикається з багатьма викликами, зокрема, пандемією COVID-19, що призводять до значних економічних збитків, а також змін у житті громадян та у професійній діяльності в тому числі. Таким чином, підсумовуючи вищенаведене, страхування працівників від нещасних випадків на виробництві є фундаментом для створення всієї системи страхового захисту населення. Цей вид страхування гарантує працівникам убезпечення себе від ризиків та небезпек, що можуть загрожувати їхньому життю та здоров'ю, які з одного боку неможливо спрогнозувати, проте які мають ймовірнісний рівень настання. Саме тому на сучасному етапі розвитку нашої країни є достатньо актуальним питання страхування від нещасних випадків на виробництві, тому що це дає змогу покращити рівень захисту працівників під час їхньої трудової діяльності.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про охорону праці» [Електронний ресурс] // Відомості Верховної Ради України (ВВР). 1992. № 49. ст. 668. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2694-12#Text> (дата звернення: 08.10.2021).
2. Конституція України [Електронний ресурс] // Відомості Верховної Ради України (ВВР). 1996. № 30. ст. 141. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80#Text> (дата звернення: 08.10.2021).
3. Семиредченко П.К. Сутність страхування від нещасних випадків та його розвиток в Україні. *Економіка та держава*. 2017. № 3. С. 112–116.

4. Стан виробничого травматизму в Україні. Служба охорони праці.
URL: <https://www.sop.com.ua/article/952-stan-virobnichogo-travmatizmu-v-ukran>
(дата звернення: 08.10.2021).

5. Офіційний веб-сайт Фонду соціального страхування України.
URL: <http://www.fssu.gov.ua/fse/control/main/uk/publish/category/919872> (дата
звернення: 08.10.2021).

6. Аналітичний портал «Слово і діло». Травматизм на виробництві: скільки
було випадків і де найнебезпечніше працювати в Україні.
URL: [https://www.slovoidilo.ua/2021/04/28/infografika/suspilstvo/travmatyzm-
vyrobnyctvi-skilky-bulo-vypadkiv-najnebezpechnishe-pracyuvaty-ukrayini](https://www.slovoidilo.ua/2021/04/28/infografika/suspilstvo/travmatyzm-vyrobnyctvi-skilky-bulo-vypadkiv-najnebezpechnishe-pracyuvaty-ukrayini) (дата
звернення: 08.10.2021).

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Бойко О.О.

студентка,

Львівський національний університет імені Івана Франка

Норець Д.О.

студентка,

Національний університет «Чернігівська політехніка»

МЕТОДИКА ОЦІНКИ ТРАНСАКЦІЙНИХ ВИТРАТ

Категорія витрат – одна з найскладніших в економічній теорії, і вона, безумовно, ширша, ніж просто різновид виробничих витрат. Це ціле явище економічного життя, яке зустрічається повсюдно й визначає сутність та форми перебігу багатьох інших процесів і явищ. З трансакційними витратами зустрічаються і підприємства, і домогосподарства, і державні органи. У якій ролі не виступав би суб'єкт, йому не уникнути витрат ресурсів, пов'язаних з пошуком інформації, контролем, вибором і прийняттям рішень.

На нашу думку, найбільш точним визначенням трансакційних витрат є трактування нобелівського лауреата О. Вільямсона – еквівалент тертя у механічних системах. Він вважає, що ідеальних механізмів не буває, а трансакційні витрати нагадують сили тертя, що гальмують економічні процеси і у ринкових, і в ієрархічних системах [1].

У бухгалтерському обліку та фінансовій звітності умовою визнання витрат є їх достовірна оцінка. У зв'язку з тим, що багато видів трансакційних витрат не можливо простежити, виникає складність їх виміру.

Науковці розглядають два підходи до можливості кількісної оцінки трансакційних витрат: ординалістський і кардиналістський.

Ординалістський підхід враховує трансакційні витрати, які явно відображаються в системі бухгалтерського обліку підприємства або в системі національних рахунків.

Кардиналістський підхід припускає отримання таких кількісних даних, які показують величину трансакційних витрат чи їх частку у валовому внутрішньому продукті, необхідну для укладання трансакції.

Проблема кількісної оцінки трансакційних витрат вперше досліджувалася Д. Нормом та Дж. Уоллісом у праці «Вимірювання трансакційного сектору в американській економіці в 1870–1970 роках» [2]. До нині ця робота залишається унікальною у своєму роді, не зважаючи на велику кількість літератури з трансакційних витрат.

Загальний обсяг трансакційних витрат складається з двох частин:

- послуги «трансакційного сектору»;
- трансакційні послуги, що надаються всередині «трансформаційного сектору».

При їх оцінці економісти виходять з величини фонду оплати праці невинуватених працівників у галузях цього сектору. Кордон між двома секторами проводиться авторами приблизно, а не за якихось чітких критеріїв.

Серед українських економістів дослідженням проблем оцінки трансакційних витрат займався С. І. Архієреєв. Він трансакційні витрати ототожнює із витратами функціонування ринків, що не суперечить їх визначенню як витрат обміну прав власності [3].

Комплексне дослідження трансакційного сектору України представлені у праці М. В. Вергуненка [4]. Кількісно оцінити трансакційний сектор України він спробував на основі наявної статистичної інформації. Проте, інформаційна база для здійснення такої оцінки є недостатньою та не відповідає сучасним вимогам інституціональної теорії. Це не дає можливість сформувати повну картину вітчизняного трансакційного сектору.

Вважаємо, що одним з наукових підходів до оцінки трансакційних витрат підприємства є їх оцінка через послуги державного та недержавного трансакційного сектора, так як підприємство користується послугами вказаного сектора та послугами, що пов'язані з підтримкою відповідного рівня життя, оплата яких супроводжується значними трансакційними витратами підприємства.

До таких послуг віднесемо:

- 1) Трансакційні послуги, послуги фірм державного та недержавного трансакційного сектора. До них належать такі групи

фірм як консалтингові та аудиторські фірми, страхові та банківські установи, юридичні установи.

2) Послуги, пов'язані з підтримкою відповідного рівня життя: витрати на освіту, науку, спорт, охорону здоров'я та інші.

3) Інші витрати підприємства, пов'язані з відрахуванням єдиного соціального внеску тощо.

Проводячи оцінку трансакційних витрат всередині підприємства доцільно брати до уваги систему укладання контрактів. Розглянемо два варіанти:

1) перший варіант передбачає розгляд мережі контрактів як деякої послідовності в рамках певної ієрархічної структури: між власником фірми і менеджментом, між менеджментом та лінійними і функціональними керівниками, між керівниками лінійних та функціональних підрозділів і робітниками. Структура трансакційних витрат змінюється в залежності від рівня, на якому розглядаються контракти. Чим вище рівень, тим більш значна частка витрат пов'язана з отриманням, обробкою та наданням інформації. Чим нижче цей рівень, тим вище частка витрат, пов'язаних з контролем виконання контракту з найму;

2) суть другого варіанту полягає в тому, що менеджмент підприємства безпосередньо укладає контракти з тими, хто саме бере участь у процесі трансформації ресурсів у продукт. В даному випадку трансакційні витрати репрезентують собою витрати, пов'язані з матеріальною мотивацією виробничого персоналу.

Звідси, трансакційні витрати внутрігосподарської взаємодії складається з явно виражених трансакційних витрат, пов'язаних з утриманням виробничого персоналу та персоналу трансакційного сектора підприємства, а також неявно виражених витрат–витрат опортуністичної поведінки.

Більшість науковців для оцінки трансакційних витрат використовує метод порівняльної статистики, для якого достатньо встановити результати підвищення або зниження трансакційних витрат. Таким чином, за межами уваги залишається питання про зміну загального рівня трансакційних витрат, що дозволяє пояснити властивості економічної системи в цілому.

Дані про розмір трансакційних витрат можна отримати шляхом анкетування, експертних оцінок з використанням існуючих методик, обліку офіційних витрат на проходження певних процедур, з інформації, що наведена у прайс-листах підприємств трансакційного сектору, що надають трансакційні послуги тощо.

Варто звернути увагу на такий метод оцінки трансакційних витрат, як крос-державні соціологічні дослідження рівня витрат за наступною методикою: починаючи з 2003 року Всесвітній банк у власному проєкті «Вести бізнес» (Doing Business) аналізував державні системи країн світу, включаючи майже всі пострадянські держави, за рядом критеріїв.

Згідно з рейтингом Doing Business-2020, який оприлюднили Світовий Банк та Міжнародна фінансова корпорація (IFC), Україна посіла 64 місце серед 190 країн світу. Порівняно з 2019 роком наша держава покращила свої показники в легкості ведення бізнесу на 7 позицій [5].

У Індексі економічної свободи 2019 Україна посіла 134 місце з 180 місць [6]. Порівняно з 2018 роком піднялася на 13 позицій, але все ж лишилася останньою в Європі. На думку експертів, в Україні широко поширена корупція, а закони функціонують погано.

Тому, одним із чинників, що обумовлює наявність величезних трансакційних витрат при веденні бізнесу в Україні, є високий рівень корупції та недосконалість судової системи. Для покращення ситуації, що склалася в Україні, є виявлення найбільш проблемних інститутів (джерел трансакційних витрат) для їх трансформації або заміни. Такий підхід буде більш переконливим при виділенні трансакційних витрат в якості об'єктів обліку та налагодженні системи такого обліку.

Список використаних джерел:

1. Мічені Нобелем: вертикальний інтегратор Олівер Вільямсон. URL: <https://www.epravda.com.ua/publications/2010/04/2/231738/>
2. Кирієнко А. І., Іванова Н. Ю. Проблеми емпіричної оцінки трансакційних витрат. 28.05.2015. URL: http://ekmair.ukma.edu.ua/bitstream/handle/123456789/6792/Kyriienko_Problemy_empirichnoi_otsinky%20.pdf
3. В.С. Литвиненко. Класифікація трансакційних витрат для цілей побудови системи бухгалтерського обліку. URL: <http://magazine.faaf.org.ua/klasifikaciya-transakciynih-vitrat-dlya-ciley-pobudovi-sistemi-buhgalterskogo-obliku.html>

4. М.В. Вергуненко. Динаміка трансакційних витрат країни в процесі її регіональної інтеграції (на прикладі Європейського Союзу). 2009. URL: http://ir.nusta.edu.ua/jspui/bitstream/doc/74/1/044_IR.pdf

5. Doing Business-2020. За счет чего Украина поднялась в рейтинге на 64 строчку. URL: <https://www.epravda.com.ua/rus/publications/2019/10/24/652929/>

6. Рейтинг экономической свободы: Украина поднялась на 13 позиций, но осталась последней в Европе. URL: <https://www.epravda.com.ua/rus/news/2020/03/27/658619/>

Король Є.Я.

студент;

Ярова В.В.

кандидат економічних наук, доцент,

Державний біотехнологічний університет, м. Харків

АНАЛІЗ ТЕНДЕНЦІЙ І ВАРІАЦІЙ ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ В АГРАРНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

Аналіз тенденцій і ступеня варіації виробництва сільськогосподарської продукції у динаміці за ряд років грає важливу роль у підвищенні ефективності аграрного виробництва, у своєчасному, оперативному прийнятті необхідних управлінських рішень. Це досягається з використанням статистичних методів, зокрема, рядів динаміки і варіаційної статистики. Визначення середнього рівня показника або за певний динамічний період по одному підприємству, або за сукупністю їх за один період ще не дає підстави для використання середньої величини для подальших розрахунків. Відповідно до теорії статистики, якісна і кількісна однорідність досліджуваної сукупності є однією з умов застосування будь-якого статистичного методу.

Мета дослідження полягає в аналізі тенденцій і ступеня варіації показників виробництва окремих видів продукції в аграрному підприємстві за допомогою базисних і ланцюгових темпів зростання, вирівнювання динамічного ряду виробництва за рівнянням математичної функції (криволінійної, прямолінійної), відносних

коефіцієнтів осциляції і варіації, показників середнього лінійного відхилення, дисперсії та середнього квадратичного відхилення. Необхідно отримати відповіді на такі питання: яка основна тенденція зміни досліджуваних показників, наскільки велика варіація значень валових зборів сільськогосподарських культур і які з них мають найвище або найменше коливання, які причини варіації, наскільки великий вплив окремих факторів на розмір варіації обсягів виробництва продукції рослинництва по господарству.

Основними методами, застосовуваними в даному дослідженні, стали метод статистичного спостереження, угруповання і зведення статистичних даних, рядів динаміки і варіаційний метод. Використовуючи дані форми № 50 с.-г. «Звіт про основні економічні показники сільськогосподарських підприємств» конкретного сільськогосподарського підприємства Харківської області була зібрана і узагальнена інформація про обсяги виробництва продукції рослинництва в натуральному вираженні (центнерах), яка стала основою для застосування методу показників варіаційної статистики.

Варіація характерна всім без винятку явищам природи і суспільства, крім законодавчо закріплених нормативних значень окремих соціальних ознак. Дослідження варіації в статистиці мають величезне значення, оскільки допомагають пізнати сутність досліджуваного явища.

Для вимірювання ступеня варіації застосовують різні показники, які ділять на дві групи: абсолютні і відносні. До абсолютних показників відносяться розмах варіації, середнє лінійне відхилення і середнє квадратичне відхилення. Дисперсія, коефіцієнт варіації і коефіцієнт осциляції відносять до відносних показників варіації. Відносні показники обчислюються як відношення абсолютних показників варіації до середнього арифметичного.

На матеріалах конкретного сільськогосподарського підприємства нами були зібрані і зведені обсяги виробництва окремих видів продукції рослинництва (зернові культури, соняшник, соя) за одинадцять років. За допомогою постійних цін 2016 року, затверджених Державною службою статистики України, була визначена вартість валової продукції сільського господарства в цілому по підприємству. Цей показник є цінним для аналізу ефективності

виробництва, оскільки у ньому усунуто вплив інфляції на вартість виробленої продукції.

У табл. 1 представлено результати розрахунку узагальнюючих показників динамічного ряду вартості валової продукції сільського господарства у постійних цінах 2016 року: середньорічний абсолютний приріст, відносний середньорічний темп зростання, відносний середньорічний темп приросту.

Таблиця 1

**Середньорічні показники динамічного ряду
валової продукції сільського господарства, 2010–2020 рр.**

Показник ряду динаміки, одиниця вимірювання	Формула для обчислення	Значення показника
Середньорічний абсолютний приріст, (+,-), тис грн.	$\bar{A} = \frac{y_n - y_0}{n - 1}$	1033,1
Середньорічний темп зростання, %	$\bar{T} = \sqrt[n-1]{\frac{y_n}{y_0}}$	110,4
Середньорічний темп приросту, (+,-) %	$\bar{T}_{np} = \bar{T} - 100\%$	+10,4

У 2020 р. у господарстві було вироблено валової продукції сільського господарства на суму 16463 тис грн. За одинадцять років вартість її зросла на 10331 ти. грн. або у 2,7 р. (базисний темп зростання – 268,5%). У середньому за рік на протязі досліджуваного періоду абсолютний приріст вартості валової продукції становить 1033,1 тис. грн., відносний темп приросту – 10,4%.

Для абстрагування від випадкового коливання рівнів продуктивності праці за тривалий динамічний період ми застосували аналітичне вирівнювання способом найменших квадратів, використовуючи рівняння прямої лінії і параболи четвертого порядку (рис. 1).

В результаті вирівнювання динамічного ряду валової продукції сільського господарства за 2010–2020 рр. отримали такі результати (рис. 1).

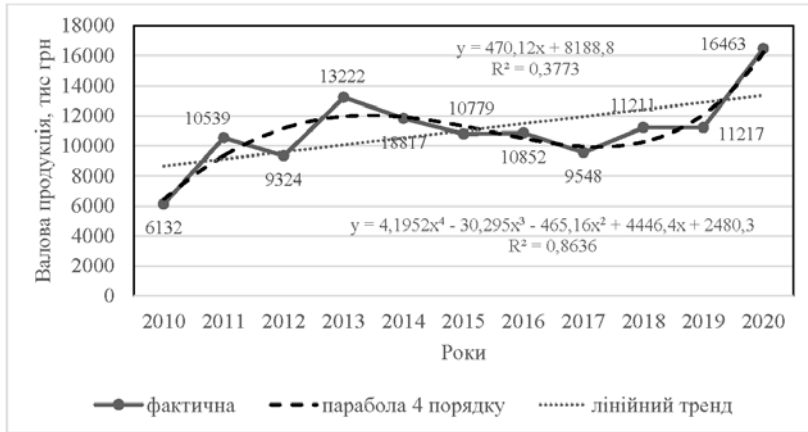


Рис. 1. Вирівнювання динамічного ряду валової продукції сільського господарства у постійних цінах, 2010–2020 рр.

Параметри прямої лінії свідчать, що на протязі досліджуваного динамічного періоду у середньому за рік обсяги виробництва продукції сільського господарства зростали на 470,12 тис. грн. Тенденцію зміни валової продукції краще відображає криволінійна функція. Маємо значення коефіцієнта достовірності апроксимації: $R^2_{\text{параб}} = 0,8636 > R^2_{\text{прям}} = 0,3773$. Рівняння параболі 4-го порядку показує, що у 2009 р. вирівняний рівень вартості валової продукції становив 2480,3 тис. грн. Згідно параметрів криволінійної функції маємо два періоди зростання досліджуваного показника: 2010–2013 рр. та 2018–2020 рр. З 2014 р. по 2017 р. відбувалося зменшення обсягів виробництва.

Наступні розрахунки показників варіаційної статистики дозволять дати відповідь на питання, за рахунок яких конкретно видів продукції відбувалися зміни у загальній вартості виробленої сільськогосподарської продукції.

У господарстві вирощують зернові (пшениця озима та яра, ячмінь ярий, гречка, просо, горох, кукурудза на зерно) та технічні культури (соняшник, соя). Нами були визначені відносні і абсолютні показники варіації обсягів виробництва основних видів продукції рослинництва за 2010–2020 рр. (табл. 2).

Таблиця 2

Показники варіації обсягів виробництва продукції рослинництва в аграрному підприємстві за 2010–2020 рр.

Вид продукції	Середнє значення, ц	Розмах варіації, ц	Коефіцієнт осциляції, %	Середнє квадратичне відхилення, ц	Показник варіації, %
	$\bar{x} = \frac{\sum x}{n}$	R	$p_x = \frac{R}{\bar{x}}$	σ	$V = \frac{\sigma}{\bar{x}} \cdot 100$
Пшениця озима	13153	13328	101,3	4154	31,6
Пшениця яра	1217	1533	126,0	663	54,5
Гречка	93	263	283,1	92	98,6
Ячмінь ярий	2563	4524	176,5	1622	63,3
Просо	168	1117	666,0	335	199,7
Горох	2226	2357	105,9	902	40,5
Кукурудза на зерно	4570	7895	172,8	2490	54,5
Соняшник	2763	7980	288,9	2525	91,4
Соя	790	1350	171,0	378	47,8

За останні 11 років у 2020 року на підприємстві було отримано найвищий показник виробництва зерна озимої пшениці – 17794 ц. Мінімальним валовий збір зерна був зібраний в 2010 р. – 4466 ц. Розмах варіації становить 13328 ц. Коефіцієнт осциляції показує, що розмах варіації на 1.3% перевищує середнє значення. Це невисокий рівень (при аналізі виробництва проса – 667%). Можна зробити висновок про незначну варіацію валового збору зерна озимої пшениці за 11 років, про що свідчить показник варіації 31,6%.

Більш високий ступінь коливання на підприємстві мають показники виробництва кукурудзи на зерно: розмах варіації – 7895 ц, коефіцієнт осциляції – 172,8%, коефіцієнт варіації – 54,5%.

Істотно менше стало вироблятися зерна ярого ячменю (порівняно з 2010 р. менше у 22 рази). Це зумовило досить високу варіацію валових зборів: розмах варіації – 4524 ц, коефіцієнт осциляції – 176,5%, показник варіації – 63,3%.

Можна припустити, що вирощування соняшнику стало стратегічно важливим для господарства, оскільки за 2010–2022 рр. виробництво його зросло з 1134 ц до 8925 ц, тобто майже у 8 разів. Обсяги виробництва насіння соняшнику мають найвищий ступінь варіації в порівнянні з іншими культурами.

Аналіз тенденцій зміни вартості валової продукції сільського господарства по аграрному підприємству в цілому і у розрізі її окремих видів за 2010–2020 рр. показав такі результати. Індекс фізичного обсягу продукції (268,5%) вказує на зростання вартості валової продукції сільського господарства за 11 років у 2,7 рази. У середньому за рік вона збільшувалася на 10,4%. Це відбулося за рахунок збільшення валових зборів озимої пшениці і насіння соняшнику. Адекватним середнім рівнем виробництва за 2010–2020 рр. характеризується тільки валовий збір озимої пшениці, по якому показник варіації становить 31,6%. По інших культурах – ячмінь ярий, кукурудза на зерно, соняшник, – маємо високий ступінь коливання (коефіцієнти варіації змінюються від 54,5% до 91,4%).

Список використаних джерел:

1. Мостовий Г.І., Дегтяр А.О., Горкавий В.К., Ярова В.В. Теорія статистики : Навчальний посібник. Харків : Вид-во ХарПІ УАДУ «Магістр», 2002. 300 с.
2. Свалов Н.Н. Вариационная статистика. Москва : Издательство «Лесная промышленность», 1983. С. 6–9.

Кузьмич С.М.

студентка,

Науковий керівник: Гуріна Н.В.

кандидат економічних наук, доцент,

Державний податковий університет

ОСНОВИ ОРГАНІЗАЦІЇ ТА РОЗВИТКУ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ АУТСОРСИНГУ

Бухгалтерський облік є обов'язковим для кожного підприємства. Інформація, яка міститься в бухгалтерських документах та формах звітності, має велике значення у процесі прийняття управлінських рішень, тому питання організації бухгалтерського обліку залишаються важливою частиною дослідження науковців.

Актуальним залишається організація бухгалтерського обліку підприємства, яка забезпечить задоволення інтересів замовника та виконавця на основі оптимального поєднання правового та договірної регулювання цього процесу, що спричинено неспроможністю залучення висококваліфікованого штатного облікового персоналу внаслідок обмеженості фінансових ресурсів та масштабів діяльності малих і середніх підприємств.

Серед вітчизняних вчених проблемні аспекти організації бухгалтерського обліку в умовах аутсорсингу досліджували: Скакун Л.С., Ляхович Г.І., Бурко К.В., Кесарчук Г.С., Пилипенко С.М., Мороз В.П., Бачо Р.Й., Макарович В.К. та інші. Проте, питання бухгалтерського аутсорсингу наразі не мають чітко визначеного юридичного закріплення і організаційно-методичного забезпечення для його ефективної реалізації в діяльності підприємств. Така необхідність розробки теоретико-методологічних основ організації обліку на засадах аутсорсингу зумовлює актуальність даної теми.

Згідно із Законом України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» [6], питання організації обліку належать до компетенції його власника (власників) або уповноваженого органу (посадової особи) відповідно до законодавства й установчих

документів. Можна зазначити, що для ведення бухгалтерського обліку підприємство може вибирати самостійно варіанти його організації, серед яких доцільно виокремити:

1) введення до штату підприємства посади бухгалтера або створення бухгалтерської служби на чолі з головним бухгалтером;

2) самостійне ведення бухгалтерського обліку та складання звітності безпосередньо власником або керівником підприємства;

3) ведення на договірних засадах бухгалтерського обліку централізованою бухгалтерією або підприємством, суб'єктом підприємницької діяльності, самозайнятою особою, що провадять діяльність у сфері бухгалтерського обліку або аудиторської діяльності, тобто бухгалтерський аутсорсинг.

Аутсорсинг (від англ. «Outsourcing» – використання зовнішніх ресурсів) – угода, згідно з якою замовник доручає підряднику виконати певні завдання, зокрема, частину виробничого процесу або повний виробничий процес, надання послуг щодо підбирання персоналу, допоміжні функції [4].

Ринок аутсорсингових послуг включає у себе:

- виробничий (основний та допоміжний) аутсорсинг;
- аутсорсинг бізнес – процесів (бухгалтерський та фінансовий, управління інтелектуальними ресурсами, управління персоналом, здійснення лізингових та логістичних операцій);

I-T-послуг; юридичних послуг та ін. [3, с. 203].

Незважаючи на велику кількість видів аутсорсингу та їх дослідженнях, зупинимося на огляді тих праць, в яких висвітлюється трактування такого поняття як бухгалтерський аутсорсинг в табл. 1.

Отже, узагальнивши праці вчених, пропонуємо таке визначення: бухгалтерський аутсорсинг – це договірні відносини між підприємствами, які полягають в переданні певних функцій організації та ведення бухгалтерського обліку сторонній, компетентній у цьому організації.

Таблиця 1

Трактування поняття «бухгалтерський аутсорсинг»

Автор	Поняття
Л.С. Скакун [7, с. 8]	Розуміється упорядкована система збору, реєстрації та узагальнення інформації про майно та зобов'язання підприємства на основі суцільного, безперервного та документального відображення господарської діяльності з використанням послуг зовнішніх відносно підприємства суб'єктів.
К.В. Бурко [8, с. 179]	Ведення бухгалтерії компанії спеціалізованими фірмами та або особами без зарахування спеціалістів у штат компанії.
Т.В. Давидюк [2, с. 16]	Послуга, завдяки якій сучасні підприємства мають можливість доручити виконання складних завдань більш компетентним компаніям, що здатні допомогти в питаннях ведення бухгалтерського обліку та оцінити можливості посилення конкурентоспроможності підприємства
Р.Й. Бачо, В.К. Макарович [1, с. 14]	Передача, частково або повністю, функцій організації та ведення бухгалтерського обліку, а також складання та подання фінансової звітності зовнішньому постачальнику або провайдеру, який надає конкретну послугу з обліку протягом встановленого часу за узгодженими розцінками, гарантуючи відповідну якість ведення обліку та розподіляючи ризики щодо ведення обліку на себе і замовника
С.М. Пилипенко, В.П. Мороз [5, с. 223]	Зовнішня компанія включається в робочі бізнес-процеси компанії-замовника як цілісний функціональний підрозділ, залишаючись при цьому організаційно і юридично самостійним

Джерело: складено автором за даними [1; 2; 5; 7; 8]

Суб'єкти управління підприємствами доволі часто вдаються до ведення обліку на засадах аутсорсингу, враховуючи його переваги і недоліки (рис. 1). Скорочення витрат є суттєвим фактором, але не єдиною причиною для укладення договору про аутсорсинг. Часто підприємства схиляються до аутсорсингу для збільшення вільного часу і ресурсів з метою розширення діяльності та зростання.

Отже, можна стверджувати, що найбільш ефективною формою організації обліку на підприємстві в сучасних умовах є саме аутсорсинг. Але при виборі організації бухгалтерського обліку на

підприємстві на засадах аутсорсингу варто сформувати оптимальну структуру зовнішніх (аутсорсингова компанія) і внутрішніх підрозділів замовника.



Рис. 1. Переваги та недоліки бухгалтерського аутсорсингу

Джерело: складено автором на основі [3, с. 203]

Наведені тенденції розвитку застосування аутсорсингу бухгалтерського обліку широко застосовуються в Україні, адже дають змогу повністю зосередити увагу на розширення та удосконалення діяльності. Є можливість скористатися якісними послугами сторонніми організаціями – експертами в сфері бухгалтерського обліку.

Список використаних джерел:

1. Бачо Р.Й., Макарович В.К. Компаративний аналіз моделей організації надання послуг з бухгалтерського обліку: аутсорсинг, інсорсинг, косорсинг. *Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу*. 2019. № 2. С. 11–16.
2. Давидюк Т.В. Бухгалтерський аутсорсинг як інноваційний інструмент досягнення економічних переваг. *Економічний журнал Одеського політехнічного університету*. 2018. № 1(3). С. 11–18.

3. Кесарчук Г.С. Бухгалтерський аутсорсинг: поняття, види, переваги та недоліки. *Науковий вісник Ужгородського університету. Сер. : Економіка*. 2014. № 1. С. 201–204.

4. Момот В.М., Смоляк О.О. Бухгалтерський аутсорсинг як метод антикризового управління. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія Економічні науки*. 2014. Випуск 9-1. Частина 2. С. 196–199.

5. Пилипенко С.М., Мороз В.П. Організація бухгалтерського обліку на умовах аутсорсингу. *Вчені записки ТНУ імені В. І. Вернадського. Серія : Економіка і управління*. 2020. № 6. С. 222–228.

6. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16.07.1999 № 996-XIV (в редакції від 01.07.2021 р.). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/>

7. Скакун Л.С. Бухгалтерський облік в умовах аутсорсингу : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.09. Житомир, 2010. 21 с.

8. Бурко К.В. Бухгалтерський аутсорсинг як метод сучасного ведення бухгалтерії. *Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні проблеми науки та практики*. 2019. № 8. С. 172–183.

Новіченко Л.С.

кандидат економічних наук, доцент,

Національна академія статистики, обліку та аудиту

АНАЛІЗ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА: КОЛІЗІЇ ЗАКОНОДАВСТВА

Забезпечення реалізації мети діяльності суб'єкта господарювання безпосередньо залежить від оперативності та достовірності інформації про показники господарської діяльності та результати оцінки фінансового стану. Підвищення конкуренції та коливання ринкової кон'юнктури, посилення впливу ризиків та факторів внутрішнього і зовнішнього економічного середовища на фінансові результати діяльності суб'єкта господарювання, актуалізують роль та значення аналізу господарської діяльності підприємства. Своєчасне обчислення основних аналітичних показників діяльності є інструментом виявлення негативних тенденцій в діяльності суб'єкта господарювання, оцінки рівня його ліквідності та здатності в подальшому функціонувати на безперервній основі. Завдяки проведенню аналізу господарської діяльності управлінський персонал

здійснює оцінку поточного та стратегічного стану і розвитку підприємства, встановлює короткострокову та довгострокову платоспроможність, а також встановлення переліку та оцінки впливу факторів на підсумкові показники діяльності.

На сьогодні основними нормативними документами, що регулюють порядок здійснення аналізу господарської діяльності та оцінки фінансового стану підприємства є нижченаведені нормативні акти:

- Методика проведення поглибленого аналізу фінансово-господарського стану підприємств та організацій, затверджена наказом Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій від 27.06.97 р. № 81;

- Методика аналізу фінансово-господарської діяльності підприємств державного сектору економіки, затверджена наказом Міністерства фінансів України від 14.02.2006 № 170;

- Положення про порядок здійснення аналізу фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації, затверджено наказом Міністерства фінансів України від 26.01.2001 № 49/121;

- Методичні рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства, затверджені наказом Міністерства економіки України від 19.01.2006 р. № 14;

- Методичні рекомендації з аналізу і оцінки фінансового стану підприємств, затверджені Центральною спілкою споживчих товариств України від 28.07.2006 р.;

- Методичні рекомендації застосування критеріїв визначення ефективності управління об'єктами державної власності, затверджені наказом Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 15.03.2013 р. № 253.

Аналіз змісту нормативних документів з питань організації та проведення аналізу господарської діяльності, засвідчує наявність положень та методичних рекомендацій, спрямованих на галузеву специфіку функціонування суб'єктів господарювання. До тепер відсутній єдиний універсальний законодавчий документ, який би врегульовував організаційно-методичні питання проведення аналізу господарської діяльності для всіх суб'єктів господарювання. Крім того, затверджені нормативні документи, містять перелік ключових аналітичних показників,

які варто розраховувати для аналізу фінансового стану підприємства з урахуванням його галузевої специфіки діяльності. Всі вищеперераховані нормативні документи містять пояснення та порядок розрахунку показників оцінки фінансово-господарської діяльності підприємства, а також економічно доцільне значення кожного показника.

«При застосуванні на практиці нормативних документів з питань оцінки фінансового стану виявляється ряд їх недоліків. Так, Методики проведення аналізу фінансово-господарського стану та інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств, затверджені Агентством з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій, окремі методичні рекомендації НБУ та ДПАУ визначають порядок обчислення показників на основі форм річної звітності, що склалися підприємствами до впровадження Положень (стандартів) бухгалтерського обліку. При цьому обчислені значення показників порівнюються із критичними, які визначалися на основі закордонної статистики і не є адаптованими до сучасних вітчизняних умов господарювання» [1, с. 124]. Тобто, на сьогодні існує нагальна потреба у розробці системи нормативних значень коефіцієнтів, які обчислюються при проведенні фінансового аналізу з урахуванням реалій та специфіки функціонування суб'єктів господарювання в умовах вітчизняної економіки.

Для усунення зазначених недоліків О.С. Кривоконь пропонує розробити «проект Закон України «Про фінансовий аналіз в Україні», який має визначати правові засади регулювання, організації та проведення фінансового аналізу в Україні. В загальних положеннях повинні розглядатись значення основних термінів. Текст проекту закону повинен містити наступні елементи: мета фінансового аналізу; основні принципи фінансового аналізу; порядок державного регулювання фінансового аналізу; організація фінансового аналізу на підприємстві; опис загальної методики проведення фінансового аналізу; прикінцеві положення» [2, с. 289].

Слід зазначити, що одним із недоліків чинного законодавчого регулювання аналізу господарської діяльності є також те, що жоден нормативний документ не містить методичних роз'яснень та рекомендацій щодо порядку організації та внутрішньої регламентації аналітичної роботи на підприємстві. Відсутність повного та

систематизованого нормативного забезпечення здійснення аналізу господарської діяльності підприємства, оцінки його фінансового стану призводить до неможливості стандартизації та опрацювання єдиного методичного підходу до організації та проведення аналізу діяльності підприємства незалежно від його розміру, організаційно-правової форми, форми власності тощо. Одним із напрямів усунення колізій в законодавчому регулюванні аналізу господарської діяльності є детальне опрацювання змісту, систематизація ключових положень та прийняття на загальнодержавному рівні закону про організаційно-методичні положення здійснення аналізу господарської діяльності в Україні.

Список використаних джерел:

1. Акопян А.А., Шмалюк Л.І. Основні проблеми оцінки фінансового стану підприємства. *Проблеми підвищення ефективності інфраструктури*. 2010. № 25. С. 123–128.
2. Кривоконь О.С. Щодо регулювання фінансового аналізу в Україні. URL: <http://repository.vsau.org/getfile.php/1753.pdf>

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Кодульонов В.Г.

студент,

Національний авіаційний університет

ПРОБЛЕМИ УКРАЇНСЬКОЇ ВАЛЮТИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Забезпечення стабільності курсу національної валюти являється першочерговим завданням національного банку нашої країни. Українська гривня перебуває на межі знецінення та піддається значним коливанням, особливо в умовах фінансових криз та політичних реформ держави. Яскравим прикладом є криза викликана епідемією Коронавірусу в 2020 році та початок війни на Сході України, які в підсумку негативно вплинули на курс національної валюти [1].

Через знецінення української гривні в 2014 році, курс якої до долара почав шалено зростати – з 7,94 у 2010 до 26,73 за долар у 2020. Такі коливання свідчать про нестабільність національної валюти, як основного та важливого показника фінансового ринку України. Детальніше динаміку курсу гривні до долара пропонуємо розглянути на рисунку 1.

На основі аналізу даних рисунка 1 видно що різке падіння курсу гривні почалося у 2014 у зв'язку із загостренням конфлікту на Сході України та збільшення державних витрат на фінансування військ. Зростання курсу долара тримається і до сьогодні, в основному через фінансову нестабільність української економіки, яка ще стала ще більш відчутною у 2020 році. Яскраво критичність ситуації з валютним курсом демонструє динаміка валютних інтервенцій НБУ (див. рис. 2).

Аналізуючи дані рисунка 2 видно, що найвищої позначки даний показник сягнув у кінці 2019 – початку 2020 року та відповідно збільшився майже у 3 рази в порівнянні з 2015–2016 рр. В основному таке різке збільшення інтервенцій НБУ відбулося по-перше через

пандемією Коронавірусу, а по-друге через колосальне знецінення гривні. Ми можемо побачити на рисунку 2, що рівень валютних інтервенцій НБУ з 2017 року зменшився, в основному через стабілізацію курсу обміну гривні відносно долара США.

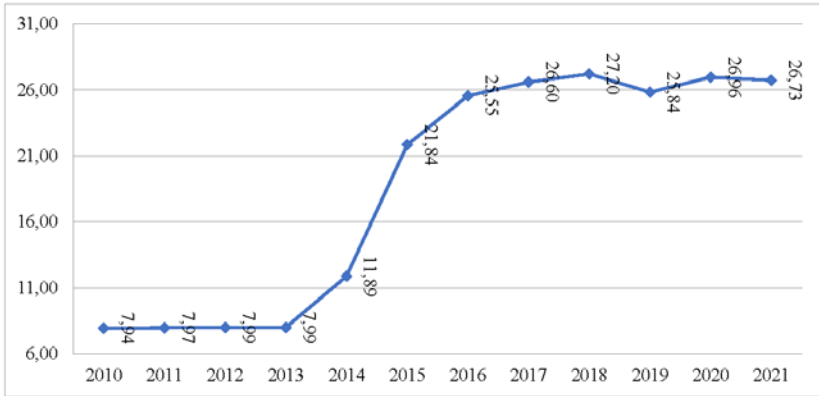


Рис. 1. Динаміка курсу гривні до долара за період 2010–2021 рр.
Джерело: [2]

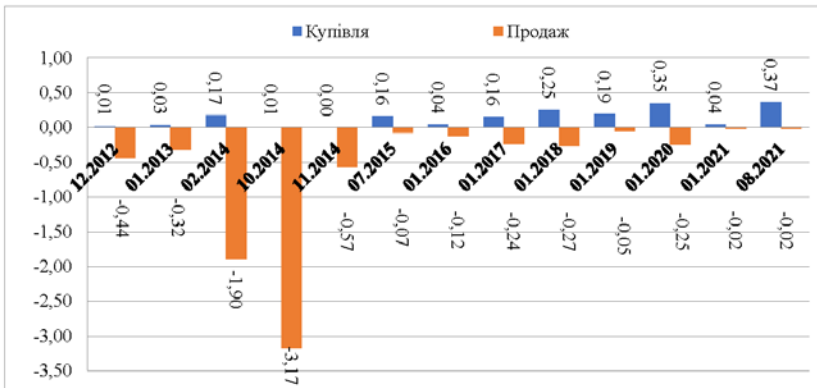


Рис. 2. Динаміка валютних інтервенцій НБУ за період 2012–2021 рр., млрд дол. США
Джерело: [3]

Основною проблемою української валюти є її курсові коливання, які негативно впливають на рівень розвитку економіки нашої країни. Розбалансованість валютного ринку, шалені темпи інфляції та постійно негативне сальдо торговельного балансу, як ніщо інше характеризує недосконалість державної валютної політики, що в підсумку негативно впливає на курс української гривні та її нестабільність [4].

Важливим показником зміцнення валютного курсу є притік іноземних інвестицій та активізація експортної діяльності, які в сукупності стабілізуватимуть курс національної валюти і позитивно вплинуть не тільки на ріст національної валюти, але й на зменшення рівня інфляція в у країні [5].

Курсові коливання є однією із загроз національним інтересам нашої країни, ось чому необхідною умовою для реалізації головної функції НБУ – «забезпечення стабільності національної грошової одиниці» – є здійснення ефективної монетарної політики для забезпечення стабільності фінансово-кредитної сфери. На сьогодні валютно-курсова політика нашої держави є не лише невід’ємною частиною, але й важливим аспектом впливу на забезпечення фінансову безпеку та стабільності української валюти.

Список використаних джерел:

1. Береславська О. Курсоутворення гривні в контексті змін у світовій валютній системі. *Вісник НБУ*. 2014. № 3. С. 10–16.
2. Офіційний курс гривні щодо іноземних валют. 2021. URL: <https://bank.gov.ua/ua/markets/exchangerates> (дата звернення: 19.12.2021)
3. Валютні інтервенції НБУ. 2020. URL: <https://bank.gov.ua/ua/markets/currency-interventions> (дата звернення: 19.12.2021).
4. Вірт М.Я., Куцик П.О. Регулювання валютного курсу та його оптимальний режим для України. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2011. № 21.3. С. 157–163.
5. Богдан Данилишин (2021) Монетарна політика: як реагувати на виклики часу. URL: <https://www.epravda.com.ua/columns/2021/11/29/680218/> (дата звернення: 20.12.2021).

Криванич Ю.С.

студентка,

Університет митної справи та фінансів

СУТНІСТЬ ТА ФУНКЦІЇ ГРОШЕЙ. РОЛЬ ГРОШЕЙ В УПРАВЛІННІ

Гроші – це одна з найважливіших складових економічної системи та вагомий здобуток суспільства. Вони є необхідною умовою для функціонування економіки, оскільки саме гроші можуть привести в рух фінансовий механізм, здатний забезпечити розвиток виробничих сил. До того ж, гроші є важливим фактором прийняття управлінських рішень, адже саме правильний підхід до грошової системи є запорукою отримання прибутку та розвитку економічної діяльності.

Гроші є дивовижним та суттєвим винаходом людства, що змінив уявлення про торгівельні відносини. Історія цієї економічної категорії починається з товарних грошей. Предмети, що виступали в якості товарних грошей варіювалися відповідно до місця проживання людей [1]. Однак справжній переворот у створенні грошей стався, коли люди навчилися видобувати та почали використовувати дорогоцінні метали – олово, мідь, золото, срібло. Спочатку люди використовували гроші як шматочки металів, потім почали вводити певні стандарти ваги для цих шматочків, а з часом стали надавати їм певну форму, аби було легше дотримуватися стандартів та полегшити підрахунок і обмін [2, с. 65–66]. Відставання видобутку коштовних металів від зростаючих потреб у засобах обігу і дороговизна металевого обігу зумовили появу паперових грошей. Поряд із готівковими паперовими грошима та монетами почали широко застосовуватися і кредитні (банківські) гроші. Загалом, гроші – це не лише загальновизнаний засіб обміну, а й носій історії виробничих відносин людства, що постійно розвивається.

Найбільш обговорюваним і досліджуваним в теорії грошей є питання про функції грошей, тому що вони є провідною частиною економічної системи людства. Грошові функції розглядаються як «певне призначення грошей щодо обслуговування руху цінності в процесі відтворення» [3, с. 147]. Грошова теорія виділяє наступні функції грошей:

- міра вартості;
- засіб обігу;
- засіб платежу;
- засіб нагромадження;
- світові гроші.

Гроші як міра вартості – функція, за якою гроші виражають і вимірюють вартість товарів, формуючи їх ціну. Вартість кожного товару або послуги вимірюється кількістю грошових одиниць, на які вони можуть бути обмінені, тобто ціною [4].

Функція грошей як засобу обігу виконується грошима миттєво, і передбачає їх використання як посередників у обміні товарами між виробником та споживачем, що забезпечує обіг товарів. Із функції міри вартості та засобу обігу впливають інші функції грошей, а це означає, що всі виконувані грошима функції знаходяться у тісному взаємозв'язку.

Визначення функції грошей як засобу платежу означає їх використання для погашення боргових зобов'язань грошового характеру між суб'єктами економічних відносин. Дана функція тісно пов'язана з попередньою: коли мова йде про грошовий оборот, то найчастіше мається на увазі функціонування грошей і як засобу обігу, і як засобу платежу [3, с. 148].

Засіб нагромадження. Ознаками цієї функції є здатність грошей бути засобом збереження вартості, виходячи зі сфери обігу, втіленням суспільної форми багатства [5, с. 9]. Наприклад, якщо товаровиробник, який продав свій товар протягом довгого часу не купує інший, то гроші, що вилучені з обігу, виконують функцію заощадження, накопичення.

Функція світових грошей спостерігається у міжнародній торгівлі – гроші обслуговують рух цінності в міжнародному економічному обороті і забезпечують реалізацію взаємовідносин між країнами.

У теорії та практиці управління існує значна кількість концепцій, які передбачають прийняття управлінських рішень. Для багатьох підприємств характерною є орієнтація на фінансові показники як критерії досягнення стратегічних та оперативних цілей.

Нестабільні ринкові умови, невизначеність зовнішнього середовища, внутрішні протиріччя, які існують у господарській

системі, призводять до того, що підприємства втрачають стійкі ринкові позиції та знижують прибутковість. Результатом цього є унеможливлення отримання очікуваного рівня доходу [6, с. 367]. Значна роль тут має бути відведена фінансовому управлінню на підприємстві та вибору системи критеріїв, на підставі яких здійснюватиметься це управління.

Банківська система є найважливішою сферою національного господарства будь-якої розвиненої держави. Досвід зарубіжних країн і України показує, що будь-які кризові явища є причиною складного процесу пристосування банківських систем до нових макроекономічних умов, і ступінь впливу залежить від багатьох чинників. Спад виробництва, погіршення платоспроможності підприємств-позичальників – традиційні причини банківських криз.

Наразі однією з нагальних проблем всього світу є пандемія COVID-19. Зрозуміло, що така ситуація не могла не вплинути на економічний стан країн, в тому числі – на фінансову сферу. Поширення вірусу спричинило впровадження карантину в інших країнах, що змусило людей змінити деякі свої звички щодо використання готівкових грошей. З метою захистити себе від зараження вірусом, люди почали надавати перевагу безготівковим розрахункам.

Федеральний резерв США почав змінювати способи поводження з долларом США. В якості «заходів безпеки» було збільшено мінімальний період збереження векселів, що поступають з Азії та Європи до США до 10-денного мінімуму. Стосовно Національного банку України, всі отримані від банків купюри були поміщені до окремого сховища на період не менше 14 днів [7].

Загалом, банківські доходи характеризувались збільшенням резервів у великих інвестиційних банках, що є показником того, що банки очікують можливі втрати. В даній ситуації переважна кількість коштів країн спрямована на боротьбу з епідемією.

Отже, гроші є важливою економічною категорією для країн і керівництво робить все можливе, аби запобігти негативних явищ під час кризової ситуації та після неї. А також, гроші є тим елементом, що може підтримувати благоустрій і здоров'я населення, тому керівники країн готові виділити необхідну кількість коштів для досягнення цієї мети.

Список використаних джерел:

1. Дмитренко В. В., Відейко М. Ю. Історія грошей / В. В. Дмитренко, М. Ю. Відейко. – 2019. – 114 с.
2. Петруня Ю.Е., Задоя А.А. Основы экономической теории: Учеб. пособие / Ю.Е. Петруня, А.А. Задоя. – 4-е изд., перераб. и доп. – К.: Знання, 2008. – 420 с.
3. Мостовенко Н. А., Коробчук Т. І. Функції та властивості віртуальної валюти з позиції теорії грошей / Н. А. Мостовенко, Т. І. Коробчук // Економічні науки. Серія: Облік і фінанси. – 2017. – Вип. 14. – С. 144–151. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecnof_2017_14_18
4. Функції грошей та їх еволюція [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://pidruchniki.com/12281128/finans/funktsiyi_groshey_evolyutsiya
5. Говорушко Т. А., Ситник І. П. Функції і роль грошей у сучасній економіці / Т. А. Говорушко, І. П. Ситник // Формування ринкових відносин в Україні. – 2012. – № 9. – С. 7–11. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/frvu_2012_9_4
6. Сокиринська І. Г. Грошовий потік як важливий чинник прийняття управлінських рішень / І. Г. Сокиринська // Бізнес Інформ. – 2015. – № 10. – С. 366–372. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2015_10_60
7. Oosterveld B. The pandemic's next stop: The financial system [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.atlanticcouncil.org/blogs/new-atlanticist/the-pandemics-next-stop-the-financial-system/>

Татарчук А.О.

студент;

Роганова Г.О.

*кандидат економічних наук, доцент,
Національний авіаційний університет*

КРИПТОВАЛЮТА ЯК ФІНАНСОВИЙ АКТИВ

Система грошового обігу продемонструвала значну нестабільність у період світової фінансової кризи 2008–2009 рр. Саме у цей час в суспільстві з'явилися ідеї щодо створення нових валют. На цьому етапі формується пірингова платіжна система Bitcoin та вперше застосовується термін «криптовалюта». Із часу виникнення першої справжньої криптовалюти минуло десять років, з'явилися сотні інших,

проте світову увагу вони отримали лише наприкінці 2015 р. [1]. Автор статті [2, с. 44] вважає, що жодна екосистема криптовалюти поки не володіє тими властивостями, якими можна було б охарактеризувати як ідеальний актив щодо як щоденного використання, так і об'єкта інвестиції з низьким порогом входу, високою ліквідністю, безпекою та іншими властивостями.

Інвестиції в криптовалюти дуже ризикові, однак і шанси, що вони окупляться, теж високі. Такі інвестиції підходять лише тим, хто може змиритися з великими втратами. Головною ознакою криптовалютного ринку є надвисока волатильність, фактори впливу на яку наведено на рис. 1. Один і той самий актив може спочатку зрости на 100%, а потім впасти на 150% або навпаки.

Однак, популярність криптовалют з часом тільки зростає. Зростання капіталізації основних криптовалют привертає увагу інвесторів, які прагнуть примножити власні фінансові ресурси [3, с. 44]. Саме тому нами було досліджено основні зміни вартості у часі як основних та надійних, так і перспективних криптовалют (табл. 1-2). Зазначимо, що всі криптовалюти, які з'явилися після Bitcoin, отримали назву «альткоіни», що означає «альтернативні біткоін-монети». Незабаром багато ентузіастів почали свої власні криптовалютні проекти [1, с. 26].

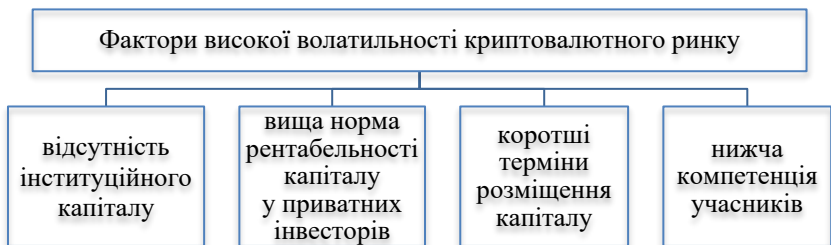


Рис. 1. Фактори, що створюють високу волатильність криптовалюти

Джерело: розроблено авторами

Таблиця 1

Характеристика рейтингових криптовалют

№ з/п	Показник	Bitcoin (BTC)	Ethereum (ETH)	Binance Coin (BNB)	Solana (SOL)
1	Рейтинг монети	1	2	3	5
2	Дата створення	2009	2014	2017	2017
3	Ринкова капіталізація, млн дол	949155,6	492876,5	96228,8	53760,2
4	Ціна, дол	50123	4142,02	572,06	174,59
5	Кількість монет в обігу, млрд.	18900,6	118735,2	166801,1	307781,5
6	Приріст в ціні за півроку, %	16,9	49,7	48,0	308,1
7	Приріст в ціні за рік, %	151,3	587,4	1863,7	11171,8
8	Кореляція з Bitcoin*	1,00	0,67	0,72	0,56
9	Регресійне рівняння**	—	26823,5327+ 6,8115X	29061,0982+ 44,0649X	38639,5438+ 83,4860X
10	Домінування на ринку, %	41,31	20,90	4,03	2,27

Джерело: розроблено авторами за даними [4]

*364 щоденних спостереження за період 12.12.2020–10.12.2021

** побудовано за даними 364 щоденних спостережень за період 12.12.2020–10.12.2021, де X – вартість BTC

Найважливішими показниками, наведеними у табл. 1 є ринкова капіталізація, приріст цін криптовалют та частка ринку. Безперечним лідером є BTC з капіталізацією 949155,6 млрд дол США та показником домінування на ринку в 41,3%. Однак за період дослідження найбільший приріст в ціні за рік має SOL у розмірі 11171,8% із долею ринку лише у 2,27%. Звичайно, можна купити інші непопулярні монети, але перед цим їх потрібно детально вивчити, щоб вірогідність того що вони «вистрільнуть» була високою. Тож не менш привабливими є монети, наведені у табл. 2. Так, монета DOT з найбільшою капіталізацією 31112,3 млн дол США мала значний приріст в ціні за рік у розмірі 458,0%. Інші монети також показали значні темпи приросту цін – мало існуючих фінансових активів можуть показати таку високу доходність. При цьому,

приймаючи рішення інвестувати кошти в криптовалюту, важливо розуміти, висока прибутковість на вкладений капітал пов'язана із значним ризиком втратити.

Таблиця 2

Характеристика популярних криптовалют

№	Показник	Polkadot (DOT)	Litecoin (LTC)	Tron (TRX)	Waves (WAVES)
1	Рейтинг монети	10	18	21	72
2	Дата створення	2017	2011	2017	2017
3	Ринкова капіталізація, млн дол	31112,3	11098,8	9355,7	1666,4
4	Ціна, дол	29,23	160,34	0,09	16,66
5	Кількість монет в обігу, млрд.	987579,3	69187,9	101880470,1	106953,3
6	Приріст в ціні за півроку, %	6,8	-16,8	21,2	14,7
7	Приріст в ціні за рік, %	458,0	93,7	231,3	97,9
8	Кореляція з Bitcoin	0,93	0,72	0,71	0,54
9	Регресійне рівняння	19823,1937+ 884,8272X	15451,1354+ 158,1821X	24982,9391+ 252138,5731X	31279,589+ 760,4455X
10	Домінування на ринку, %	1,20	0,48	0,41	0,07

Джерело: розроблено авторами за даними [4]

*364 щоденних спостереження за період 12.12.2020–10.12.2021

** побудовано за даними 364 щоденних спостережень за період 12.12.2020–10.12.2021, де X – вартість BTC

Список використаних джерел:

1. Онищенко Ю.І., Капсамун С.Ю. Криптовалюта як фінансовий актив для інвестування банками. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2019. Вип. 25. Ч. 2. С. 25–30.
2. Станіславський В.Г. Критерії вибору криптовалюти для ефективного управління операційною діяльністю. *Держава та регіони*. 2021. № 2(119). С. 37–44.
3. Корнєєв В. Криптовалюти: ера і сфера фінансових інновацій. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка*. 2018. С. 40–46.
4. CoinMarketCap. URL: <https://coinmarketcap.com>

Яструбецька Л.С.

кандидат економічних наук, доцент,

Львівський національний університет імені Івана Франка

ФІНАНСОВЕ ШАХРАЙСТВО ЯК ЗАГРОЗА ФІНАНСОВІЙ БЕЗПЕЦІ СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

Ефективне функціонування суб'єктів підприємництва в умовах мінливого ринкового середовища є результатом вдалого поєднання низки чинників, одним із ключових серед яких є персонал. Адже саме працівники ділових одиниць часто здійснюють фінансові помилки та шахрайства, негативно впливаючи на рівень їх фінансової безпеки. Крім того, пандемія COVID-19 зумовила виникнення нового формату виконання службових обов'язків персоналом підприємств – дистанційно, що, своєю чергою, зумовлює виникнення нових загроз фінансовій безпеці через важкість здійснення контролю за посадовими зловживаннями. Крім того, фінансова криза, спричинена карантинними обмеженнями, погіршила фінансове становище багатьох працівників, що підвищує ризики виникнення фінансових злочинів зі сторони персоналу із деструктивними сутнісними характеристиками.

Різні аспекти фінансової безпеки як на рівні держави, так і на рівні ділових одиниць досліджували вітчизняні та зарубіжні науковці, зокрема О. Арєф'єва, О. Барановський, І. Бланк, З. Варналій, О. Власюк, О. Гривківська, А. Єпіфанов, М. Єрмошенко, М. Камлик, О. Колодізєв, М. Крупка, О. Підхомний, Б. Пшик та інші.

Водночас на сьогодні ще не достатньо вивченими залишаються механізми фінансових шахрайств, вчинених працівниками та їх вплив на фінансову безпеку суб'єктів підприємництва, що обґрунтовує актуальність дослідження сутності та особливостей поширення цього деструктивного явища в практиці суб'єктів господарювання в Україні.

На сьогодні серед науковців та практиків у сфері дослідження проблематики фінансового шахрайства ще не вироблено єдиного підходу до розуміння даного поняття, зокрема зустрічаються такі його тлумачення:

– шахрайство – це заволодіння чужим майном або придбання прав на майно обманом чи зловживанням довірою [2];

– фінансове шахрайство – це кримінологічне явище, що полягає у злочинній діяльності та виражене в системі кримінально-караних та легальних дій, які вчиняють обманом або зловживанням довірою в процесі формування, розподілу та використання грошових фондів з метою отримання матеріальної вигоди [3, с. 233].

Враховуючи те, що при здійсненні фінансового шахрайства зловмисники використовують множинність інструментів легального та протиправного характеру, що мають прихований характер, пропонуємо тлумачити фінансове шахрайство як гібридний фінансовий конфлікт між власниками підприємства та його найманими працівниками, пов'язаний із отриманням власної вигоди та задоволенням особистих фінансових інтересів останніх всупереч інтересів компанії внаслідок зловживання наданою їм довірою.

До найпоширеніших видів фінансового шахрайства в діяльності суб'єктів підприємництва, на наш погляд, належать такі:

- шахрайство в сфері закупівель та продажів;
- фальсифікація фінансової звітності та первинних документів;
- несанкціоновані операції з матеріальними та нематеріальними активами;
- викрадення активів підприємства.

Здійснене анкетування підприємств нафтопродуктової торгівлі засвідчило такі основні тенденції у вчиненні фінансового шахрайства в Україні (рис. 1).

Щодо основних тенденцій фінансового шахрайства в світовій практиці, то згідно результатів дослідження Асоціації сертифікованих експертів із шахрайства (ACFE), проведеного у 2020 році, найбільш поширеними були такі його види (рис. 2).

Мотивом до вчинення фінансових шахрайств зі сторони персоналу підприємства можуть бути як погіршення власного фінансового становища й термінова потреба в фінансових ресурсах, так і особистісні характеристики працівників. Можливості для вчинення економічних злочинів співробітниками підприємств з'являються при відсутності контролю за кожною із сфер фінансово-господарської діяльності та зростають в період кризових ситуацій,

скажімо під час пандемії COVID-19 кількість шахрайств суттєво збільшилась в зв'язку із зміщенням уваги власників та топ-менеджменту із питань управління фінансовою безпекою на втримування своїх позицій на ринку.

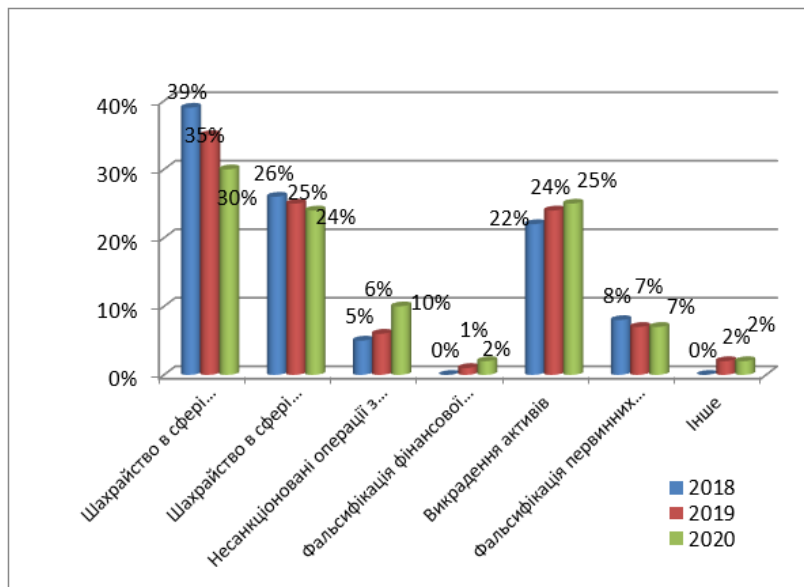


Рис. 1. Види та кількість випадків шахрайства в практиці вітчизняних підприємств нафтопродуктової торгівлі впродовж 2018–2020 рр.

Фінансові шахрайства працівників можуть завдати вагомих майнових втрат та діловій репутації ділових одиниць, що становить суттєву загрозу їх фінансовій безпеці. Тому необхідно здійснювати постійний моніторинг ранніх ознак фінансових зловживань, розробляти заходи із попередження та мінімізації їх рівня.

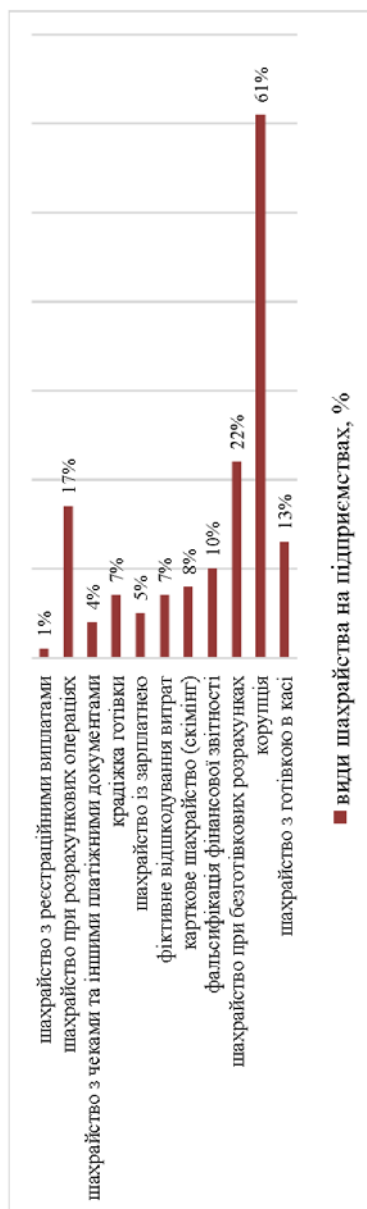


Рис. 2. Види та кількість випадків шахрайства у світі у 2020 р.

Джерело: [1]

Список використаних джерел:

1. Звіт Асоціації сертифікованих експертів із шахрайства «Глобальне дослідження щодо професійного шахрайства та зловживань у 2020 р.». URL: <https://www.acfe.com/report-to-the-nations/2020> (дата звернення: 21.11.2021).
2. Кримінальний Кодекс України від 05.04.2001 № 2341-III. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2341-14> (дата оновлення: 25.11.2021), (дата звернення: 05.12.21).
3. Чернишов Г. М. До питання про визначення фінансового шахрайства. *Науковий вісник Ужгородського університету*. 2014. Вип. 26. С. 230–234. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvuzhpr_2014_26_61 (дата звернення: 20.11.2021).

ФІНАНСИ ТА ПОДАТКОВА ПОЛІТИКА

Мельниченко О.В.

*доктор економічних наук, професор,
Черкаський національний університет
імені Богдана Хмельницького*

РОЛЬ ШТУЧНОГО ІНТЕЛЕКТУ В БОРОТЬБІ З ТІНЬОВОЮ ЕКОНОМІКОЮ

Боротьба з тіньовою економікою, з легалізацією (відмиванням) доходів, отриманих злочинним шляхом, є одним з ключових завдань сучасних досліджень та державних і міжнародних стратегій по всьому світу. Часом на державному рівні окремих країн вони носять декларативний характер, однак, на міжнародному рівні, у світовому масштабі цей напрям відіграє велике значення для досягнення справедливості та безпеки, оскільки доходи, отримані злочинним шляхом, нерозривно пов'язані з фінансуванням тероризму та фінансуванням розповсюдження зброї масового знищення. На першій лінії цієї боротьби перебувають фінансові установи, через які проходять основні фінансові потоки в світі й саме правилам роботи з клієнтами в цих установах, як правило, присвячені дослідження та нормативні документи у вказаній сфері. Разом з тим зародження нелегальних доходів і всі наслідки відбувається як раз на рівні підприємств, які шляхом пошуку прогалин в системі оподаткування, контролю продовжують знаходити можливості легалізувати доходи, отримані злочинним шляхом. Це також відбувається й через використання корупції, людських помилок – словом людського фактору у прийнятті рішень щодо виявлення під час контролю господарської діяльності підприємств зловживань, помилок чи прямих порушень законодавства у сфері регулювання діяльності.

Інструментом, який би міг забезпечити обробку усієї сукупності відомостей, відслідковувати усі зміни в суттєвій та важливій, а також у несуттєвій та неважливій (яка, однак, також має вплив на об'єкт

аналізу) інформації щодо господарської діяльності з метою виявлення аномалій, порушень, зловживань й помилок, є штучний інтелект. Він не має графіку роботи чи інших обмежень у часі праці, тому співставлення та аналіз інформації може здійснювати цілодобово, а швидкість обробки даних визначається обчислювальною потужністю інформаційних систем, на базі яких він функціонує, і є стабільно високою. При цьому завдання штучний інтелект готовий виконувати нон-стоп в режимі реального часу до відповідної команди про припинення.

Масштаби проблеми, які могли б бути вирішені завдяки беззаперечному дотриманню законодавства у сфері оподаткування, через належний, об'єктивний, неупереджений та всебічний контроль, що може забезпечити ШІ, можна виміряти конкретними цифрами. Так, у США рівень тіньової економіки оцінюється на рівні 5,4% ВВП, у Канаді – 9,8%, у Греції – 21,5%, в Україні – 30%. При цьому ВВП України складає лише 0,57% від ВВП, наприклад, Сполучених Штатів Америки. При цьому рівень тіньової економіки США в 10 разів більше, ніж сума ВВП України в цілому. Тобто в світовому масштабі поза системою оподаткування перебувають мільйони мільйонів доларів. Саме ШІ може назавжди вирішити цю проблему завдяки не декларативному й теоретичному, а реальному й практичному *об'єктивному, неупередженому та всебічному* контролю за господарською діяльністю підприємств.

Тому питання розробки концепції використання штучного інтелекту в системі контролю господарської діяльності є актуальним і навіть перспективним через недостатні напрацювання у цій сфері та вигоди й результати, які зможе принести для світової економіки належний контроль за господарською діяльністю підприємств.

Розробка такої концепції та її практична реалізація дозволять вже на перших етапах вивести практично усі підприємства на абсолютно правовий рівень діяльності, що дозволить не лише заощадити кошти, а й отримувати їх у вигляді правильно нарахованих податків та зборів, а також належного, відповідно до законодавства, їх використання, оскільки контроль з боку ШІ може і має здійснюватися на підприємствах як приватного так і державного сектору, в організаціях, що фінансуються з державного бюджету тощо.

Список використаних джерел:

1. Мельниченко О.В. (2020). Засади використання штучного інтелекту в контролі підприємств. Вісник Черкаського національного університету імені Богдана Хмельницького, 1, 100-108. DOI: <https://doi.org/10.31651/2076-5843-2020-1-100-108>
2. Drozd, W., Miskiewicz, R., Pokrzywniak, J., & Elzanowski, F. (2019). Urban Electromobility in the Context of Industry 4.0. Torun: Wydawnictwo Adam Marszałek.
3. Drozd, W., Marszałek-Kawa, J., Miskiewicz, R., & Szczepanska-Waszczyzna, K. (2020). *Digital Economy in the Comporary World*. Torun: Wydawnictwo Adam Marszałek.
4. Dzwigol, H. (2019). The Concept of the System Approach of the Enterprise Restructuring Process. *Virtual Economics*, 2(4), 46-70. DOI: [https://doi.org/10.34021/ve.2019.02.04\(3\)](https://doi.org/10.34021/ve.2019.02.04(3))
5. Dźwigoł, H. (2019). Research Methods and Techniques in New Management Trends: Research Results. *Virtual Economics*, 2(1), 31-48. DOI: [https://doi.org/10.34021/ve.2019.02.01\(2\)](https://doi.org/10.34021/ve.2019.02.01(2))
6. Dzwigol, H. (2020). Innovation in Marketing Research: Quantitative and Qualitative Analysis. *Marketing and Management of Innovations*, 1, 128-135. DOI: <http://doi.org/10.21272/mmi.2020.1-10>
7. Dzwigol, H. (2020). Methodological and Empirical Platform of Triangulation in Strategic Management. *Academy of Strategic Management Journal*, 19(4), 1-8
8. Kwilinski, A., Vyshnevskiy, O., & Dzwigol, H. (2020). Digitalization of the EU Economies and People at Risk of Poverty or Social Exclusion. *Journal of Risk and Financial Management*, 13(7), 142. DOI: <https://doi.org/10.3390/jrfm13070142>
9. Melnychenko, O. (2020). Is Artificial Intelligence Ready to Assess an Enterprise's Financial Security? *Journal of Risk and Financial Management*, 13(9), 191. DOI: <https://doi.org/10.3390/jrfm13090191>
10. Melnychenko, O. (2019). Application of artificial intelligence in control systems of economic activity. *Virtual Economics*, 2(3), 30-40. DOI: [https://doi.org/10.34021/ve.2019.02.03\(3\)](https://doi.org/10.34021/ve.2019.02.03(3))
11. Melnychenko O., Hartinger R. (2017). Role of blockchain technology in accounting and auditing. *European Cooperation*, 9(28), 27-34.
12. Miskiewicz, R. (2017a). Knowledge in the Process of Enterprise Acquisition. *Progress in Economic Sciences*, 4, 415-432. DOI: <https://doi.org/10.14595/PES/04/029>
13. Miskiewicz, R. (2017b). *Knowledge Transfer in Merger and Acquisition Processes in the Metallurgical Industry*. Warsaw : PWN.
14. Miśkiewicz, R. (2018). *The Importance of Knowledge Transfer on the Energy Market*. *Polityka Energetyczna*, 21(2), 49-62. DOI: <http://dx.doi.org/10.24425%2F122774>
15. Miśkiewicz, R. (2019). Challenges Facing Management Practice in the Light of Industry 4.0: The Example of Poland. *Virtual Economics*, 2(2), 37-47. DOI: [https://doi.org/10.34021/ve.2019.02.02\(2\)](https://doi.org/10.34021/ve.2019.02.02(2))
16. Miśkiewicz, R., & Wolniak, R. (2020). Practical Application of the Industry 4.0 Concept in a Steel Company. *Sustainability*, 12(14), 5776. DOI: <https://doi.org/10.3390/su12145776>

Райнова Л.Б.

*кандидат економічних наук,
старший науковий співробітник відділу податкової системи,
ДННУ «Академія фінансового управління»*

ПОДАТКОВІ ВИТРАТИ, ПОВ'ЯЗАНІ ІЗ ВЛАСНІСТЮ НА ЖИТЛОВУ НЕРУХОМІСТЬ: ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ЗАСТОСУВАННЯ

Встановлення пільгових податкових режимів щодо домоволодіння зазвичай обґрунтовується тим, що вони створюють позитивні зовнішні ефекти для суспільства, сприяючи довгостроковим заощадженням та інвестиціям. Податкові витрати, пов'язані з володінням або використанням житла на сьогодні передбачені в 24 з 27 країн ЄС. В сфері оподаткування доходів фізичних осіб ці спеціальні режими можуть стосуватися процентів по іпотеці, доходів від оренди, витрат, пов'язаних з житлом та приросту капіталу від операцій з житлом. Зокрема, в 18 країнах ЄС використовуються податкові пільги, пов'язані з виплатою процентів по іпотеці. Така ж кількість країн ЄС надає податкові пільги щодо доходів, отриманих від здачі майна в оренду [6].

Втім, саме податкові витрати, пов'язані із житлом, викликають багато питань щодо їх справедливості та ефективності. Зокрема, з погляду вертикальної справедливості такі витрати мотивуються необхідністю забезпечення підтримки сім'ям з низькими доходами у задоволенні ними основних потреб, пов'язаних з вирішенням житлових питань. Втім, їх застосування може призводити до порушення принципів горизонтальної справедливості, коли двоє платників податків із співставними доходами, майновим станом та ідентичними будинками оподатковуватимуться по-різному, в залежності від їх статусу щодо володіння майном, оскільки проценти по іпотечним кредитам на житло, в якому проживає власник, підлягають вирахуванню, тоді як орендні платежі, як правило, не вираховуються. Загальною практикою для європейських країн залишається виключення з оподаткованого доходу вміненої ренти.

Остання, зазвичай, не відноситься до податкових витрат навіть в літературних джерелах. Втім, вплив на розподіл, який може забезпечити потенційне включення до оподатковуваного доходу вміненої ренти, досліджено в роботі Ф. Фігарі (F. Figari et al., 2012) [3].

З міркувань ефективності, обґрунтуванням надання податкових витрат, пов'язаних з житлом, що особливо стосується вирахування процентів по іпотеці, виступає необхідність заохочення придбання власного житла, сприяння розвитку будівництва, а також стимулювання населення до заощаджень та інвестування. Втім, навіть зазначені аргументи іноді все ж залишаються дискусійними. Зокрема, податкові пільги щодо певної діяльності, галузі чи категорії платників, можуть у кінцевому підсумку приносити користь іншим особам, на яких зазначені пільги не були орієнтовані, через зміну цін і рівня доходів, що може призвести до нераціонального розподілу ресурсів та накопичення боргів у домогосподарств [2, с. 26]. Наприклад, застосування щедрих вирахувань щодо процентів по іпотеці збільшує попит на житло, що може спричинити зростання ціни на нього. Вважається, що вигоди від застосування податкових витрат й капіталізуються в більш високій ціні житла, особливо в короткостроковій перспективі. Під капіталізацією при цьому мають на увазі ступінь, в який податкові переваги вже відображені в цінах на житло. Придбання житла таким чином відбувається вже за цінами, які відображають наявність вирахування процентів по іпотеці.

Отже, тією мірою, якою знижені процентні витрати платників податку через отримання пільг капіталізуються у вищі ціни на житло, податкова політика, що передбачає можливість вирахування процентів за іпотечними кредитами сприятиме зростанню цін на житло. Останні емпіричні результати вказують на те, що шоки попиту (наприклад, через фінансове дерегулювання) мають більшу ймовірність капіталізації в реальні ціни на житло, коли в країні діють щедрі податкові пільги щодо виплат за іпотечними кредитами [1, с. 28]. З урахуванням зазначеного, авторами окремих робіт робляться припущення, що зменшення масштабів надання пільг щодо процентів за іпотечними кредитами дозволило би суттєво знизити ціни на житлову нерухомість в окремих країнах [4, с. 4].

Порівняно з альтернативними реформами та програмами видатків, податкові витрати на житло за своєю природою є більш загальними за своїм охопленням і часто, як вже зазначалося, можуть використовуватися також домогосподарствами, які насправді не потребують цих податкових субсидій. Більшість схем надання податкових кредитів щодо процентів за іпотечними кредитами дійсно мають регресивний характер. Як наслідок, втрачені надходження, як правило, виявлятимуться суттєвими. Соціальних цілей загалом можна краще та ефективніше досягати за допомогою прямих субсидій, тобто субсидій, пов'язаних із суб'єктом, а не з об'єктом. Прямі гранти можуть бути розроблені таким чином, щоб краще орієнтуватись на конкретні домогосподарства, обмежуючи можливі деформації. Тим більше, що при здійсненні міжкраїнних порівнянь і не було виявлено чіткого взаємозв'язку між масштабами застосування податкових пільг та коефіцієнтом домоволодіння [5, с. 35].

Отже, в багатьох країнах ЄС останнім часом проводяться реформи, спрямовані на зменшення пільг, пов'язаних із наданням податкових вирахувань щодо сплати процентів за іпотекою. Реформи із поступової відмови від практики вирахування процентів як загалом, так і для нових іпотечних контрактів реалізуються в Греції, Ірландії, Португалії та Іспанії. Болгарія суворо обмежує перелік осіб, яким дозволено користуватись зазначеними вирахуваннями, надаючи право на їх здійснення лише молодим сім'ям, що можна розглядати як цільову форму підтримки останніх.

Список використаних джерел:

1. Andrews D. Real House Prices in OECD Countries: The Role of Demand Shocks and Structural and Policy Factors. OECD Economics Department Working Papers. 2010. № 831. URL: <https://www.oecd-ilibrary.org/docserver/5km33bqzhbzr-en.pdf?expires=1638734591&id=id&accname=guest&checksum=1DABA35B90FE6797119B53793DBF0621>
2. Figari F., Hollan K., Matsaga M., Zolyomi E. Recent changes in housing policies and their distributional impact across Europe. Research note. 2016. № 10. URL: <https://ec.europa.eu/social/BlobServlet?docId=17038&langId=en>
3. Figari F., Paulus A., Sutherland H., Tsakoglou P., etc. Taxing Home Ownership: Distributional Effects of Including Net Imputed Rent in Taxable Income. IZA Discussion Paper. 2012. № 6493. URL: <https://docs.iza.org/dp6493.pdf>

4. Harris B.H. The Effect of Proposed Tax Reforms on Metropolitan Housing Prices. Tax Policy Centre, 2010. URL: <https://www.urban.org/sites/default/files/publication/28016/1001364-The-Effect-of-Proposed-Tax-Reforms-on-Metropolitan-Housing-Prices.PDF>

5. Tax expenditures in direct taxation in EU Member States. Occasional Papers 207, December 2014. European Commission. URL: https://ec.europa.eu/economy_finance/publications/occasional_paper/2014/pdf/ocp207_en.pdf

6. «Taxes in Europe» database (TEDB). URL: http://ec.europa.eu/taxation_customs/tedb/taxSearch.html

Фенюк Я.К.

аспірант,

*Національна академія державного управління
при Президентові України*

ГЛОБАЛІЗАЦІЙНІ ВИКЛИКИ ТА СВІТОВІ ТЕНДЕНЦІЇ ПОЛІТИКИ ДЕОФШОРИЗАЦІЇ

На межі XX–XXI століть у світовій економіці розгорнулася гостра конкуренція між державами в сфері податкових та інших пільг, наданих для залучення капіталовкладень з інших країн. Хвиля різного роду податкових пільг, зафіксованих національними законодавствами, одержала назву «податкова революція». Такі режими преференційного оподаткування вносять негативний аспект у міжнародні економічні відносини, в основному, за рахунок наступних наслідків: 1) викривлення орієнтації міжнародних фінансових і інвестиційних потоків, підрив інтегрованості і системності розбудови національних податкових систем; 2) створення додаткових можливостей у сфері недотримання національного законодавств платниками податків, без правових наслідків; 3) необхідність перегляду іншими країнами прийнятного рівня податкових ставок, видів податків і рівня суспільних витрат; 4) зрушення в бік менш мобільних об'єктів оподаткування; 5) збільшення адміністративних витрат для податкових органів і податкового тягара для рядових платників податків [1]. Теоретичне обґрунтування використання

офшорних фінансових центрів базується на теорії міжнародного руху капіталу, що пояснює вигоди для інвестора від такої діяльності.

Процес формування офшорних юрисдикцій і боротьба за потоки капіталів між країнами призвели до аномальних ситуацій в деяких країнах світу, що майже відмовились від виконання податково-фіскальної функції і таким чином, створили сприятливі умови для залучення і накопичення значних коштів нерезидентів з різних країн світу. Загалом, під *офшорною юрисдикцією*, мається на увазі, така юрисдикція, де для суб'єктів економічної діяльності, зареєстрованих на її території, але здійснюючи свої комерційні операції та формуючи прибуток за межами території реєстрації, діють спеціальні правила, економічно більш вигідні, ніж для компаній, які зареєстровані та проводять свою діяльність на території даної юрисдикції.

Розвиток, і дуже стрімке та широке розповсюдження офшорного бізнесу, не могло уникнути та залишити байдужими уряди країн, з яких мігрують капітали в зони з привабливішими умовами. Враховуючи, покладену на державу функцію політичного та економічного регулятора, воно має можливість впливати на потоки капіталу, в тому числі сприяти перерозподілу цих потоків на свій розсуд у межах своїх прав та зобов'язань для ефективного управління економічним процесами. Офшори не сприяють ефективному виконанню державою своїх функцій, оскільки офшорні інвестори: не сплачують податки до бюджету в повному обсязі; уникають статистичного обліку; розробляють складні фінансові схеми, які складно контролювати; виводять фінансові кошти з економіки держави, що могли б бути перерозподілені інакшим шляхом. В зв'язку з такими об'єктивними фактами, офшорна діяльність не схвалюється національними та наднаціональними органами. Вона наносить як прямий, так і опосередкований збиток для бюджету країн. Крім цього, викривлення структури економіки не дозволяє раціонально нею управляти, статистика та аналітика є базою, від них прямо залежить інформація, що формується для прогнозів, бюджетування, заходів грошово-кредитної, фіскальної політик та інше. Тому, в цих країнах розпочали впроваджувати та застосувати заходи з деофшоризації: прийняття спеціальних антиофшорних законодавчих актів, посилення контролю за транскордонними операціями, високі штрафні санкції та

загалом створення умов для зниження привабливості до офшорних юрисдикцій. Основними національними органами регулювання та контролю руху капіталів є центральні банки, органи фінансового моніторингу, податкові управління (фінансова поліція) та профільні відомства чи організації.

Ігнорування, в певній мірі, офшорними зонами загальновизнаних правил сумлінної конкуренції, робить актуальним завдання необхідності впливу на них в регулюванні проблем втечі капіталу як на рівні урядів, так і міжнародних фінансових структур. В першу чергу, йдеться мова, про впорядкування контролю за діяльністю офшорних зон. Крім цього, офшорні юрисдикції представляють і кримінальну небезпеку, оскільки відсутність вимог щодо розкриття інформації та надання звітності, приваблює осіб, що переслідують незаконні цілі, пов'язані з ухиленням від податків та відмиванням доходів, отриманих незаконним шляхом, користуватися їхніми послугами.

Ключовим результативним механізмом в сфері регулювання офшорної діяльності є міжнародне співробітництво. Лише за умови координації та кооперації на наднаціональному рівні можливе досягнення певних позитивних наслідків та реформ у проведенні політики деофшоризації. Односторонні спроби країн захистити свої податкові бази, з одного боку створювали зайвий адміністративний тягар для бізнесу, а з другого – стимулювали інші країни створювати нові можливості для ухилення від оподаткування, саме тому держави почали укладати двосторонні/багатосторонні угоди з конкретними умовами і об'єднувати зусилля. Глобальне регулювання офшорного бізнесу та основні напрямки політики протидії офшоризації задають міжнародні організації, що працюють в цій сфері: Організація економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР), зосереджує свою діяльність на боротьбі з недобросовісною податковою конкуренцією; Міжнародна група розробки фінансових заходів по боротьбі з відмиванням коштів (Financial Action Task Force on Money Laundering (FATF) (ФАТФ), націлена на боротьбу з фінансовими потоками, що отримані незаконним шляхом, капіталів від здійснення кримінальної діяльності; Міжнародний валютний Фонд (МВФ), створений з метою сприяння міжнародному монетарному співробітництву, валютній

стабільності, пришвидшенню економічного зростання та високого рівня зайнятості, а також надання тимчасової фінансової допомоги країнам при дефіциті платіжного балансу; Рада з фінансової стабільності, діяльність якої пов'язана зі стабільністю глобальної фінансової системи та інші міжнародні неурядові організації.

Зазначається, що існування та функціонування офшорних юрисдикцій знаходиться в правовому міжнародному полі, тому однозначно звинуватити та притягнути до відповідальності їх неможливо. Як наслідок, міжнародні організації, враховуючи суверенітет країн, не мають права нав'язувати їм свої умови та диктувати вимоги, тому обмежуються наданням рекомендацій всім країнам-учасникам. Додатково, визначенням законодавчих норм та стандартів для кожної окремої держави, невідповідність яким, призводить до зміни довіри та статусу країни на світовому ринку.

В цілому, сьогодні діють такі основні механізми міжнародної боротьби з офшорними зонами, як складання «списків» офшорних зон; обмін податковою інформацією, який знаходив різні форми і зараз перетворився на загальний стандарт автоматичного обміну інформацією, Common Reporting Standards (CRS); ведення положень та стандартів до внутрішнього законодавства країн, що перешкоджають отриманню вигод від здійснення офшорної діяльності; посилення вимог до банків щодо збору інформації про своїх клієнтів, кінцевих бенефіціарів за принципом «know your client» (треба знати свого клієнта); розкриття фізичними особами-резидентами своєї участі в іноземних компаніях, які вони контролюють (КІК – контрольована іноземна компанія) та відповідне звітування; контроль за трансфертним ціноутворенням. Зосереджуючи увагу, що специфіка регулювання даної сфери лежить в міжнародній площині і прямо залежить від наднаціональної кооперації та співробітництва, то на сьогодні основоположним документом в проведенні антиофшорної політики міжнародного статусу є План дій BEPS («Base Erosion and Profit Shifting»), затверджений ОЕСР у 2013 році, що передбачає впровадження країнами переліку заходів щодо протидії розмиванню податкової бази та виведенню прибутку [4].

Але, крім того, що посилюється контроль за офшорними компаніями та створюються умови в котрих стає складнішим вести бізнес, багато держав йдуть на поступки своїм податковим резидентам для повернення капіталів в свій бюджет.

Є очевидним факт, що проблема має дуже неоднозначний характер, оцінка такого явища, як офшоризація, залежить від конкретних інтересів різних груп бізнесу. Загалом, підсумовуючи, можна виділити певні наслідки посилення національного та міжнародного регулювання офшорної діяльності: зниження рівня банківської таємниці; розширення можливостей доступу органів влади до інформації щодо реальних власників офшорних інструментів; розширення міжнародного обміну інформацією в частині оподаткування; значне обмеження офшорної банківської діяльності; зміни структури офшорного бізнесу.

Список використаних джерел:

1. Батрименко В.В. Вплив транснаціональних банківських груп на офшоризацію міжнародної інвестиційної діяльності в економіці України // Київ. ун-т ринк. Відносин. – 2012. – № 9. – С. 62–67.
2. Ящук С.П. Напрями трансформації національних податкових систем в процесі створення світової інфраструктури податкового регулювання. – Київ, 2015. – № 17. – С. 74–78.
3. Gabriel Zucman. Global Wealth Inequality, Annual Review of Economics. 2019. Vol. 11: 109–38. DOI: 10.1146/ANNUREV-ECONOMICS-080218-025852 URL: <https://gabriel-zucman.eu/files/Zucman2019.pdf>
4. Action plan on base erosion and profit shifting // OECD. 2013. – URL: <https://www.oecd.org/ctp/BEPSActionPlan.pdf>

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Ладан О.І.

студентка,

Науковий керівник: Гадецька З.М.

кандидат технічних наук, доцент,

Черкаський національний університет

імені Богдана Хмельницького

АНАЛІЗ АВТОМАТИЗОВАНИХ СИСТЕМ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ

Поведінка бізнесу на сучасному ринку вимагає постійного вдосконалення принципів ведення бухгалтерського обліку. Великий попит мають різні програмні продукти для автоматизації бухгалтерського обліку. У зв'язку з широкою пропозицією автоматизованих систем бухгалтерського обліку, керівництво кожної компанії стикається з необхідністю вибору програмного продукту, який був би найбільш актуальним та відповідним з урахуванням специфіки конкретної компанії. Дослідження автоматизованих систем бухгалтерського обліку та їх порівняння сьогодні є особливо актуальним.

Аналіз останніх досліджень та публікацій: серед фахівців, які вивчають питання інформаційних систем в бухгалтерському обліку, можна виділити: М.М. Бенько, Ф. Бутинець, С. Власюк, Л.О. Терещенко, П.С. Климушин та ін. У своїй роботі вони приділяли значну увагу процесу обробки та систематизації облікової інформації шляхом автоматизації.

Метод даної роботи є: дослідження, аналіз та порівняння системи автоматизації бухгалтерського обліку на підприємствах, виявлення переваг та недоліків їх застосування.

На даний момент для підприємств є альтернативи автоматизованому обліку. Кожна організація вибирає варіант, який

найбільше відповідає потребам корпоративного обліку. Причини, що спонукають компанії до впровадження інформаційних систем, обумовлені бажанням підвищити продуктивність повсякденної роботи та виключити їх повторне впровадження, а також планування шляхом прийняття раціональних та оптимальних рішень підвищення ефективності управління бізнесом.

Сучасна автоматизована система обліку побудована на новітніх комп'ютерних технологіях та програмному забезпеченні автоматизації та повинна забезпечувати [1, с. 145]:

- повне та своєчасне задоволення інформаційних потреб користувачів;
- виконання контрольно-ревізійних завдань з метою отримання необхідної інформації про існуючі відхилення;
- отримання комп'ютерних контрольних рішень;
- аналіз та прогнозування господарсько-фінансової діяльності підприємства.

Загалом реалізація бухгалтерських програм на підприємстві ефективна лише за умови підвищення якості бухгалтерського обліку.

Наразі українські компанії використовують наступні програмні продукти для ведення бухгалтерського обліку: «1С» Бухгалтерія, «Парус», «М.Е.Дос». Ці продукти постійно оновлюють та забезпечують максимально ефективну роботу, пропонуючи широкий асортимент універсальних та спеціалізованих продуктів для успішної роботи на ринку. Однак, незважаючи на схожість цілей використання цих програмних продуктів, вони відрізняються за своїми можливостями: кількістю завдань, які необхідно вирішити, способами вирішення цих проблем, специфікою компаній, характеристиками галузей, якими вони займаються та іншими.

Найвідоміша та використовується програма – 1С Бухгалтерія. Це найпопулярніший засіб автоматизації бухгалтерського обліку в організаціях усіх галузей та типів. Головною особливістю програми, яка відрізняє її від інших, є наявність єдиної технологічної платформи. Ця платформа дає можливість створювати безліч рішень. Ця унікальність системи й принесла популярність даній програмі, оскільки вона забезпечує відкритість прикладних рішень, високу функціональність та гнучкість, масштабність від одного користувача

до клієнт-серверних та географічно розподілених рішень, від найменших до великих організацій та бізнес-структур.

Технологічна платформа 1С складається з таких елементів: бухгалтерський облік, оперативний облік і калькуляція. Ці елементи дуже схожі за принципами роботи, а також мають міцні взаємозв'язки один з одним. Єдина відмінність між ними полягає в наявності конкретного компонента для вирішення конкретної задачі обробки облікової інформації.

Програма 1С надає можливість автоматизації шляхом впровадження не взаємопов'язаних прикладних рішень, а також за допомогою комплексних рішень. Якщо окремі завдання автоматизації в компанії не надто перетинаються, то окремі рішення будуть працювати в автономному режимі, що забезпечить їх просте та ефективне використання. Співпраця завдань автоматизації буде ефективнішою із комплексними рішеннями, які покажуть готовність компанії до створення єдиного інформаційного простору [2].

Метою системи Парус є робота в малих підприємствах, які належать до широкого кола галузей, включаючи: виробництво, медіа, комерцію, громадське харчування, послуги, рекламу тощо. Ця система відносно проста, але є потужною і повнофункціональною, що дозволяє автоматизувати бухгалтерський облік, облік запасів, облік персоналу, основні бізнес-процеси, а також нарахування заробітної плати.

Система Парус заснована на модульному принципі. Це набір модулів для автоматизації одного з основних видів діяльності компанії, кожен з яких працює в автономному режимі або у співпраці з іншими модулями, створюючи таким чином інформаційний простір в компанії. Основні модулі включають: адміністратор, бухгалтерський облік, продажі та звітність, нарахування заробітної плати, кадри, менеджмент та маркетинг.

Сьогодні Парус прагне до розширення завдань, які можна виконати з його допомогою. Створила технологію комплексного автоматизованого управління бізнесом. Ця технологія почала вирішувати проблеми оперативного та рутинного планування, управління дебіторською заборгованістю, фінансовими ресурсами підприємства та ін.

До основних переваг Парус можна віднести простоту розробки, широку функціональність, а також високу надійність, зниження витрат на автоматизацію за рахунок вибору оптимальної конфігурації з можливістю подальшого розширення, можливість аналізу даних входу та інформації в базі даних [3].

Слід зазначити, що програмні продукти «Парус» конкурують з подібними продуктами 1С: відносною дешевизною і простотою реалізації.

Сучасний документообіг, складний і масштабний, вимагає наявності у бухгалтера ефективного та водночас простого робочого інструменту. Програма М.Е.ДОС є саме таким інструментом – надійним, функціональним та зручним у використанні. З його допомогою можна працювати з усіма документами, що існують на сучасному підприємстві: податковими накладними, звітами, рахунками та актами різного типу [4].

Програма бухгалтерського обліку Медок складається з окремих модулів. Така будова дає змогу вибрати модифікацію, яка максимально відповідає вимогам конкретного підприємства:

Модуль електронного документообігу – практичний та простий для обміну документами з контрагентами.

Модуль звітності – подача звітності будь-якого типу до контролюючих органів.

Банківські рахунки – автоматизована система сповіщення про відкриття або закриття рахунків.

Модуль обліку ПДВ – робота з ЄРПН, тобто це реєстрація податкових накладних та інших офіційних документів у єдиній системі.

Модуль корпорація – ефективний для організації роботи підприємства зі складною структурою та віддаленими офісами.

Модуль заробітна плата – використовується для розрахунку, нарахування оплати праці працівників підприємства, і навіть обліку кадрів.

СОТА – ефективний та надійний мережевий сервіс для подання звітності будь-якого типу до державних органів.

Сьогодні програма Медок – це один із найбільш вигідних та надійних варіантів ведення документообігу на підприємствах, що працюють у абсолютно будь-яких галузях діяльності [4].

Інформаційне програмне забезпечення займає лідируючі позиції в системі обліку. Будь-яка з перерахованих вище систем повинна надавати адміністрації достовірну інформацію для аналізу, правильної оцінки та контролю діяльності компанії. Наявність внутрішнього контролю в компанії знизить ризики, пов'язані з його діяльністю, а правильно підібране бухгалтерське програмне забезпечення гарантує компанії найбільш ефективні управлінські рішення та систему обліку [5, с. 308].

За результатами дослідження проведено аналіз та порівняння автоматизованих систем обліку. Основною характеристикою програми 1С, яка виділяє її серед інших, є наявність єдиної технологічної платформи, що надає можливість виконувати нескінченну кількість рішень. Парус заснований на модульному принципі, який є гідним конкурентом технологічної платформи 1С, але має певні особливості. Програма М.Е.ДОС, також модульний механізм призначений для ведення документообігу підприємства.

Тому автоматизація обліку на поточному етапі займає лідируючі позиції серед завдань компаній. Важливість цього процесу зумовлена підвищенням продуктивності роботи бухгалтерів, скороченням часу отримання необхідної інформації, наданням більш точної та достовірної інформації. В результаті впровадження комп'ютерних систем підприємство набуває автоматизованого обліку, а також вирішення кадрових, фінансових та організаційних проблем, які вона перед собою поставила. Автоматизація бухгалтерського обліку підвищить ефективність бізнесу та заощадить гроші та час.

Список використаних джерел:

1. Терещенко Л.О., Матвієнко І.І. Інформаційні системи і технології в обліку : навчальний посібник. Київ : КНТЕУ, 2006. 187 с.
2. Автоматизована система управління підприємством 1С-ПРО Бухгалтерія. URL: <http://www.intelserv.com/rus/images/stories/ISPRO2012.pdf>
3. Парус. URL: <http://www.parus.com/>
4. М.Е.Доc. URL: <https://medoc.ua>
5. Шипунова О.В. Автоматизація управління підприємством: основні принципи, функції та підходи. *Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України : збірник наукових праць*. ДВНЗ «УАБС НБУ». Суми, 2010. Т. 30. С. 303–315.

Папуша К.А.

магістрантка,

Науковий керівник: Гадецька З.М.

кандидат технічних наук, доцент,

Черкаський національний університет

імені Богдана Хмельницького

КОМПЛЕКСНИЙ ЗАХИСТ КОРПОРАТИВНИХ МЕРЕЖ

На сьогоднішній день в сучасному економічному світі спостерігаємо стрімкий ріст глобалізації та комп'ютеризації. В зв'язку з цим, разом із безперервним розвитком інформаційних технологій з'являються нові способи втручання в роботу комп'ютерних систем. Існуючі традиційні механізми безпеки, реалізовані в брандмауерах, серверах аутентифікації, системах блокування доступу тощо є важливими інструментами для атаки. Для стабільної і безперервної роботи захищеної мережі та її побудови, необхідні інструменти, які здатні одночасно виявляти та блокувати атаки, та, що не менш важливо, запобігати їх появленню. Виходячи з вимог, що представлені для формування і функціонування захищеної комп'ютерної системи, в даній роботі будуть розглянуті сучасні методи захисту комп'ютерної системи та запропоновано новий підхід до захисту – адаптивний захист.

Розробка корпоративних систем інформаційної безпеки є важливим аспектом створення корпоративної мережі. Реалізація системи захисту здійснюється для запобігання несанкціонованому проникненню в інформацію, що обробляється автоматизованою системою. Передбачається, що існує «джерело інформації» та «одержувач інформації», а інформація передається через канали зв'язку.

Для зменшення неприпустимості або зменшення ймовірності загроз проводиться захист корпоративної мережі. Загрозою безпеці є вжиття будь-яких дій проти захисту об'єкта або пошкодження.

Система забезпечення безпеки інформації повинна мати наступну структуру і включати такі рівні [1]:

- рівень захисту автоматизованих робочих місць (АРМ);
- рівень захисту локальних мереж і інформаційних серверів;
- рівень захисту корпоративної мережі.

На рівні безпеки автоматичних робочих просторів користувачі операційної системи повинні бути ідентифіковані і автентифіковані. Доступ повинен контролюватись: дати доступ до товарів по матриці доступу, брати до уваги всі впливи, пов'язані з втіленням у життя реєстрації та доступ до журналів реєстрації. Необхідно гарантувати єдність програмного середовища регулювання і постійне випробування засобів захисту інформації. Рекомендовано гарантувати захист від несанкціонованого доступу за допомогою сертифіката захисту. Ці функції безпеки повинні підключати прилад до гнучких налаштувань і можливості до віддаленого управління.

Ступінь безпеки корпоративної мережі повинен забезпечувати єдність передачі інформації від джерела до отримувача, а також захищати від несанкціонованого розкриття інформації [2].

Найявні звичайні захисні механізми працюють лише у другій фазі атаки. Іншими текстами це метод заблокувати, а не обмежити атаку. Найчастіше він захищає від існуючих атак.

Вбудована система оборони інформації повинна працювати на всіх трьох фазах атаки. І на третьому, заключному рубежі забезпечення наступної безпеки найменш важливо, ніж на перших двох етапах. Оскільки тільки в цьому випадку можна оцінити шкоду, завдану «успішною» атакою, а також зробити кроки для знищення наступних наміру подібної атаки.

Адаптивна консервація – становлення нормальних приладів консервації. Він не ліквідує класичних практик, а розширює їх активні можливості на нові технології.

Адаптивна безпека мережі складається з трьох основних елементів:

- технології аналізу захищеності;
- технології виявлення атак;
- технології управління ризиками.

Засоби аналізу захищеності працюють на першому етапі здійснення атаки. Виявляючи і вчасно усуваючи вразливості, вони тим самим усувають саму можливість реалізації атаки, що дозволяє понизити витрати на експлуатацію засобів захисту. Системи аналізу захищеності проводять пошук вразливостей КМ на усіх чотирьох рівнях поступово, починаючи з мережевого.

Виявлення атак вважається ходом оцінки підозрілих вчинків, що здійснюються у корпоративній мережі. Виявлення атак реалізується за допомогою аналізу чи журналів реєстрації операційної системи та прикладного програмного забезпечення, чи мережевого трафіку у реальному часі. Складові виявлення атак, поміщені на вузлах або розділах мережі, розглядають різні дії, у яких кількості і використовують знайому вразливості. Методи виявлення атак працюють відразу на двох етапах здійснення атак – другому і третьому. Подібно до засобів аналізу безпеки способи виявлення атак ще працюють на всіх рівнях корпоративної мережі.

Використання моделі адаптивної безпеки мережі дозволяє контролювати практично всі ризики і вчасно відгукуватися на їх високоефективним методикою, що дозволяє не тільки прибрати вразливості, які можуть призвести до реалізації небезпеки, але і досліджувати умови, що призводять до їх появи. За допомогою цієї моделі можна зменшити зловживання в мережі, збільшити поінформованість користувачів, адмінів та інструкція компанії про заходи в мережі.

Список використаних джерел:

1. Биячуев Т.А. Безопасность корпоративных сетей. СПб. : СПб ГУ ИТМО, 2004. 161 с.
2. Кивиристи А.О. Адаптивная безопасность сети. *«КомпьютерПресс»*. URL: <http://www.compress.ru>

Петрусенко К.В., Соболєва М.В.

студенти;

Рудянова Т.М.

кандидат фізико-математичних наук, доцент,

Університет митної справи та фінансів

АНАЛІЗ ЕКОНОМІЧНИХ ПОКАЗНИКІВ ФІРМИ ЗА ДОПОМОГОЮ ЕКОНОМЕТРИЧНОГО МОДЕЛЮВАННЯ

Економетрична модель виступає як функція або система функцій, що описує зв'язок між вхідними та результативними показниками економічної системи за допомогою методів математичної статистики [1]. Актуальність застосування економетричних моделей полягає в тому, що вони можуть використовуватися для аналізу економічних і соціально-економічних показників, що характеризують відповідну економічну систему, для прогнозування їх подальшої зміни або для імітації можливих сценаріїв соціально-економічного розвитку досліджуваної системи за умови, що деякі показники можна змінювати цілеспрямовано. На мікрорівні (сім'я, підприємство, фірма) економетричні дослідження передбачають наукове обґрунтування управлінських рішень, що приймаються на підприємствах різних форм власності й мають ураховувати постійний вплив зовнішнього середовища [2, с. 6]. Найпоширенішим підходом до визначення найдоцільнішої комбінації виробничих ресурсів у виробничому процесі для отримання максимального прибутку є методологія побудови та верифікації виробничих функцій, які є класичним прикладом економетричного моделювання [3, с. 178]. Найпоширенішою в класі виробничих функцій є функція Кобба-Дугласа.

Розглянемо на прикладі фірми «Геркулес» методику знаходження виробничої функції і аналіз з її допомогою деяких основних економічних показників. Фірма «Геркулес» випускає такі групи продуктів харчування, як заморожені напівфабрикати, морозиво, молочна продукція.

На підставі статистичних даних про випуск продукції Y , затрат виробничих фондів K , затрати праці L за десять останніх років побудована виробнича функція Кобба-Дугласа має вигляд $Y = a_0 L^{a_1} K^{a_2}$. Щоб використовувати метод найменших квадратів, який використовують для лінійних залежностей, прологарифмуємо її і перейдемо до лінійної функції $Y = \ln \ln a_0 + a_1 \ln \ln L + a_2 \ln \ln K$. Введемо позначення $A_0 = \ln \ln a_0$, $A_1 = \ln \ln a_1$, $A_2 = \ln \ln a_2$, $Z = \ln \ln Y$, $X_1 = \ln \ln L$, $X_2 = \ln \ln K$. У нових позначеннях функція має вигляд: $Z = A_0 + A_1 X_1 + A_2 X_2$. За допомогою надбудови «Аналіз даних» табличного процесора Excel знайдені параметри моделі, з урахуванням введених позначень одержимо наступну модель $\ln \ln Y = -15,450 + 6,086 \ln \ln L + 0,634 \ln \ln K$. Потенціюванням отримуємо функцію Кобба-Дугласа:

$$Y = 1,954 L^{6,086} K^{0,634}.$$

Для проведення економічного аналізу розрахуємо основні характеристики функції Кобба-Дугласа для фірми «Геркулес»:

Середня продуктивність праці дорівнює

$$\mu_1 = \frac{Y}{L} = \frac{a_0 L^{a_1} K^{a_2}}{L} = \frac{a_0 K^{a_2}}{L^{1-a_1}} = \frac{-15,450 K^{0,634}}{L^{-5,086}}.$$

Отже, зі збільшенням витрат праці L (при незмінних витратах виробничих фондів K) середня продуктивність праці знижується. Навпаки, збільшення витрат виробничих фондів K (при незмінних витратах праці L) веде до зростання середньої продуктивності праці. Цей факт повністю відповідає логіці економічного аналізу зростання продуктивності праці.

Середня фондовіддача дорівнює $\mu_2 = \frac{Y}{K} = \frac{-15,450 L^{6,086}}{K^{0,366}}$. З отриманої формули випливає, що зі збільшенням витрат виробничих фондів K (при незмінних витратах праці L) середня фондовіддача знижується. Збільшення ж витрат праці (при незмінних витратах виробничих фондів) веде до зростання середньої фондовіддачі.

Гранична продуктивність праці: $v_1 = \frac{\partial Y}{\partial L} = \frac{-94,029 K^{0,634}}{L^{-5,086}}$. З вищенаведеної формули випливає, що зі збільшенням витрат праці (при незмінних витратах виробничих фондів) гранична продуктивність праці знижується. Навпаки, збільшення витрат

виробничих фондів (при незмінних витратах праці) веде до зростання граничної продуктивності праці.

Гранична фондовіддача: $v_2 = \frac{\partial Y}{\partial K} = \frac{-9,795L^{6,086}}{K^{0,366}}$. Таким чином, із збільшенням витрат виробничих фондів (при незмінних витратах праці) гранична фондовіддача знижується. Збільшення ж витрат праці (при незмінних витратах виробничих фондів) веде до зростання граничної фондовіддачі. Одночасна зміна обох змінних може призводити до різних результатів.

Еластичність випуску продукції за витратами праці: $E_L = 6,086$. Можна бачити, що при збільшенні витрат праці L на 1% випуск продукції Y гранично збільшується на 6,086%.

Еластичність випуску продукції по еластичним фондам: $E_K = 0,634$. Цей показник вказує на те, що при збільшенні виробничих фондів K на 1% випуск продукції гранично збільшується на 0,634%.

Потреба в ресурсах праці L становить

$$L = \left(\frac{Y}{a_0 K^{a_1}} \right)^{\frac{1}{a_1}} = -0,639 \frac{Y^{0,164}}{K^{0,104}}.$$

Потреба у виробничих фондах K становить

$$K = \left(\frac{Y}{a_0 L^{a_1}} \right)^{\frac{1}{a_2}} = -0,013 \frac{Y^{1,577}}{L^{9,599}}.$$

Виробнича функція дозволяє досліджувати питання співвідношення, заміщення та взаємодії ресурсів. Зокрема, на основі співвідношення K/L визначається важливий економічний показник – фондоозброєність праці:

$$\frac{K}{L} = \frac{\left(\frac{Y}{a_0 L^{a_1}} \right)^{\frac{1}{a_2}}}{L} = \left(\frac{1}{a_0} \right)^{\frac{1}{a_2}} \frac{Y^{\frac{1}{a_2}}}{L^{\frac{a_1}{a_2} + 1}} \cdot \frac{K}{L} = -0,013 \frac{Y^{1,577}}{L^{10,599}}.$$

Взаємодіючі в рамках виробничої функції ресурси L і K можуть заміщати один одного. Гранична норма заміщення затрат праці L виробничими фондами K дорівнює $h = \frac{dK}{dL} = -\frac{a_1 K}{a_2 L}$. $h = -9,599 \frac{K}{L}$.

Вплив співвідношення обсягів ресурсів на граничну норму заміщення h знаходить своє вираження у показнику еластичності заміщення ресурсів. Цей показник визначається як відношення

відносних збільшень фондоозброєності праці та граничної норми заміщення ресурсів

$$\omega = \frac{h}{\frac{K}{L}} \frac{d(\frac{K}{L})}{dh} = -\frac{a_2}{a_1} \left(-\frac{a_1}{a_2} \right) = 1.$$

Розглянемо поведінку функції Кобба-Дугласа при зміні масштабу виробництва. Нехай витрати кожного ресурсу збільшаться в L разів. Тоді нове значення виробничої функції $Y = a_0 L^{a_1} K^{a_2}$ дорівнює $Y^* = a_0 (\lambda L)^{a_1} (\lambda K)^{a_2} = \lambda^{a_1+a_2} Y$. Якщо $a_1 + a_2 = 1$, то рівень ефективності ресурсів не залежить від масштабу виробництва. Якщо $a_1 + a_2 < 1$, то з розширенням масштабів виробництва середні витрати ресурсів у розрахунку на одиницю продукції зменшуються, а якщо $a_1 + a_2 > 1$, – збільшуються. В останньому випадку мається на увазі інтенсивний розвиток виробництва.

Таким чином, функція Кобба-Дугласа дає можливість аналізувати виробничу діяльність фірми і на підставі аналізу давати рекомендації щодо удосконалення управління фірмою.

Список використаних джерел:

1. Лугінін О.Є. Економетрія : навч. пос. 2-ге вид., перероб. та доп. Київ : Центр учбової літератури, 2008. 278 с.
2. Лешинський О.Л., Рязанцева В.В., Юнькова О.О. Економетрія : навч. посіб. для вищ. навч. закл. 2-ге вид., стереотип. Київ : ДП Вид. дім «Персонал», 2008. 208 с.
3. Юрчук Н.П. Теоретичні аспекти економетричного моделювання виробничої діяльності підприємств. Науковий вісник Херсонського державного університету. 2015. № 13(4). С. 177–179.

Слободяник О.О.

*викладач вищої категорії, викладач-методист,
Запорізький коледж радіоелектроніки
НУ «Запорізька політехніка»*

Чижевська Т.В.

*кандидат фізико-математичних наук, доцент,
ДВНЗ «Запорізький національний університет»*

КОГНІТИВНЕ МОДЕЛЮВАННЯ МАКРОЕКОНОМІЧНИХ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА РОЗВИТОК РОСЛИННИЦТВА В УКРАЇНІ

В сучасних умовах існування економіки країни, виважені управлінські рішення є запорукою існування та розвитку будь-якої галузі господарства. Для України стратегічною галуззю на сьогодні є сільське господарство, зокрема рослинництво. Саме вона визначає стан і тенденції розвитку національної економіки України, забезпечує надходження валютних доходів держави за рахунок експорту, забезпечує продовольчу безпеку [1]. У рослинницькій галузі провідну роль займає зерновий сектор – на сьогодні Україна займає 6 місце з експорту пшениці та 4 з кукурудзи.

Було досліджено всі макроекономічні фактори, що безпосередньо беруть участь у формуванні обсягу виробництва зернових та зернобобових культур – обсяг посівних площ і виробництва, урожайність, продуктивність праці сільськогосподарських робітників зайнятих в зерновому секторі, рентабельність виробництва, обсяг викидів діоксиду сірки та оксидів азоту, що стають головною причиною появи кислотних дощів та інші.

У процесі дослідження використано апарат когнітивного моделювання [2], виявлено сили зв'язків між показниками та побудовано когнітивну модель впливу макроекономічних показників на обсяг виробництва рослинницької галузі України.

Для побудови когнітивної моделі застосовано підхід на базі когнітивно-регресійного аналізу [3]. Він дозволив удосконалити

21 року стабілізується на рівні +0,6 тис. т Результати сценарію 2 призвели до зменшення обсягу на 0,6 тис. т. через 21 рік.

При сценарії 3 ми спостерігаємо поступове збільшення обсягу виробництва і вже через 21 рік він стабілізується на відмітці +35 тис. т. За умовою 4 сценарію можна досягти зниження виробництва на 0,16 тис. т через 25 років. Головною перевагою у цьому випадку є зменшення використовуваної посівної площі на 0,25 га, тобто ми інтенсифікуємо виробництво, зменшуючи екологічне навантаження.

За результатами проведеного когнітивного моделювання найшвидший ріст обсягів виробництва рослинницької галузі України забезпечує підвищення продуктивності на 1 грн на кожного зайнятого. У результаті ми спостерігаємо поступове збільшення обсягу виробництва до 21 року, після чого обсяг стабілізується на відмітці +35 тис. т. Подібного можна досягти користуючись сучасним обладнанням та сільськогосподарською технікою, а також постійно підвищуючи рівень кваліфікації працівників.

Таким чином, когнітивна модель впливу макроекономічних показників на результат діяльності рослинницької галузі України є перспективним інструментарієм для прийняття зважених управлінських рішень з метою підвищення ефективності функціонування рослинницької галузі України та національної економіки в цілому.

Список використаних джерел:

1. Програма «Зерно України – 2015». URL: www.uaan.gov.ua/sites/default/files/zerno.doc
2. Горелова Г.В. О когнитивном моделировании сложных систем, инструментарий исследования // Известие ЮФУ. Технические науки. – 2012. – № 6(131). – С. 236–240.
3. Максимов В.И., Корноушенко Е.К., Качаев С.В. Когнитивные технологии для поддержки принятия управленческих решений. URL: <http://www.iis.ru/events/19981130/maximov.ru>

НОТАТКИ

Наукове видання

РОЗВИТОК СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ ДЕРЖАВИ ТА РЕГІОНІВ

**МАТЕРІАЛИ
НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ**

Матеріали друкуються в авторській редакції

Дизайн обкладинки: А. Юдашкіна
Верстка: В. Удовиченко

Підписано до друку 28.12.2021. Формат 60x84/16.
Папір офсетний. Гарнітура Times New Roman. Цифровий друк.
Умовно-друк. арк. 5,81. Тираж 100. Замовлення № 0122/02.
Віддруковано з готового оригінал-макета.

Надруковано: Видавничий дім «Гельветика»
73034, м. Херсон, вул. Паровозна, 46-а
Телефони: +38 (095) 934 48 28, +38 (097) 723 06 08
E-mail: mailbox@helvetica.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 6424 від 04.10.2018 р.