

МАТЕРІАЛИ
НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

**«СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ
РОЗВИТОК СУСПІЛЬСТВА»**

(20-21 грудня 2019 р.)

Дніпро
2019

УДК 330.35(063)
С70

Соціально-економічний розвиток суспільства.

С70 Матеріали науково-практичної конференції (м. Дніпро, 20-21 грудня 2019 р.). – Херсон: Видавництво «Молодий вчений», 2019. – 100 с.
ISBN 978-617-7640-79-9

У збірнику представлені матеріали науково-практичної конференції «Соціально-економічний розвиток суспільства». Розглядаються загальні питання світового господарства та міжнародних економічних відносин, економіки та управління підприємствами, інноваційної та інвестиційної діяльності, економіки природокористування та охорони навколишнього середовища, демографії, економіки праці, соціальної економіки і політики, бухгалтерського обліку, аналізу та аудиту, маркетингу та інше.

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

УДК 001.8(063)

ЗМІСТ

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Нотевський Є.В. ОСОБЛИВОСТІ ЕКОНОМІКИ СПІЛЬНОЇ УЧАСТІ В ЄС.....	6
Сабадаш В.В. ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ	10
Шишкина В.И. ОТРАСЛЕВАЯ СТРУКТУРА ТОРГОВЛИ ТОВАРАМИ И УСЛУГАМИ КАНАДЫ, ДИНАМИКА ИХ РАЗВИТИЯ В 2011-2017 ГОДАХ.....	13

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Евсюкова Т.Г., Перцев А.А. ТРЕНДЫ РАЗВИТИЯ МОДЕЛИ ЭКОНОМИКИ СОВМЕСТНОГО ПОТРЕБЛЕНИЯ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ.....	19
--	----

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Возний Д.В., Сеттарова Ф.С., Король І.М. ВИКОРИСТАННЯ СУЧАСНИХ ПІДХОДІВ «ХМАРНИХ» ТЕХНОЛОГІЙ ДЛЯ СИСТЕМ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ	24
Курінна Д.В., Курінна В.В., Заволока Л.О. МІСЦЕ І РОЛЬ КОНТРОЛІНГУ В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ В УКРАЇНІ	27

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

Цаплій В.І., Коваль О.М. СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ БІОЕКОНОМІКИ ДЛЯ РЕГІОНІВ ТА СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЇ УКРАЇНИ	33
---	----

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

Кифяк В.І., Харук О.В.

ЗАГРОЗИ ТА ШЛЯХИ ПОДОЛАННЯ
МІГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В УКРАЇНІ 37

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Тополенко Н.М., Мельніченко І.С.

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ КАСОВИХ
І ФАКТИЧНИХ ВИДАТКІВ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ 43

Шот А.П.

МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД ТА ВІТЧИЗНЯНА ПРАКТИКА
СТВОРЕННЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІД ОБТЯЖЛИВИ КОНТРАКТИ 49

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Геврек Ю.С.

АКТУАЛЬНІСТЬ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РИЗИКАМИ
СТИВІДОРНОЇ КОМПАНІЇ В СУЧАСНИХ УМОВАХ 54

Соломатіна Т.В.

СТРАТЕГІЧНИЙ РОЗВИТОК ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ
СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ АГРАРНОГО СЕКТОРА
ЕКОНОМІКИ: ІНВЕСТИЦІЙНИЙ АСПЕКТ 59

Хабінець О.М., Мельничук А.О.

ОЦІНКА БЮДЖЕТНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ ЗА 2016-2018 РР. 64

ПУБЛІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ТА АДМІНІСТРУВАННЯ

Бадрук А.А.

УПРАВЛІННЯ СОЦІАЛЬНИМИ ПРОЕКТАМИ 69

Іванова О.В.

ФОРМУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЯ МЕХАНІЗМІВ
ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИМИ
ПРОЦЕСАМИ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ 73

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Литовченко М.В.

ІННОВАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В БАНКІВСЬКІЙ СИСТЕМІ УКРАЇНИ
(ІНТЕРНЕТ БАНКІНГ)..... 77

Хохленкова Д.В.

РАНГОВА МОДЕЛЬ КРИТЕРІЇВ ОЦІНЮВАННЯ ЯКОСТІ
ІНТЕРФЕЙСУ НАВЧАЛЬНОГО ДОДАТКУ З КАЛІГРАФІЇ..... 83

МАРКЕТИНГ

Курінна Д.В., Курінна В.В., Івашина С.Ю.

ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ МАРКЕТИНГУ
В СТРАХОВІЙ ДІЯЛЬНОСТІ..... 89

СУЧАСНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ

Ворсовський О.Л.

СТАНДАРТИЗОВАНІ ОПЕРАЦІЙНІ ПРОЦЕДУРИ
ПРОВЕДЕННЯ ЗАХИСТУ КУРСОВИХ РОБІТ
У ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДАХ ПРИ ВІДСУТНОСТІ
АВТОМАТИЗОВАНИХ СИСТЕМ УПРАВЛІННЯ 94

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Нотевський Є.В.

студент,

Науковий керівник: Вінська О.Й.

кандидат економічних наук, доцент,

*ДВНЗ «Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана»*

ОСОБЛИВОСТІ ЕКОНОМІКИ СПІЛЬНОЇ УЧАСТІ В ЄС

Актуальним сьогодні є питання розвитку надзвичайно поширеної в Європейському Союзі економіки спільної участь (sharing economy), яка відкриває перед громадянами нові можливості щодо зайнятості, гнучкого графіку роботи та нових джерел доходу.

Економіка спільної участі – це результат зіткнення між технологічними проривами і нестачею ресурсів, а також швидкою урбанізацією та демографічними зрушеннями [1]. Саме це формує нові бізнес-моделі, що роблять акцент на доступі до товарів і послуг, а не на їх власниках.

Спрощено економіка спільної участі – це «те як люди діляться один з одним або спільно використовують будь-які товари і послуги». Якщо починати з малого, варто відзначити систему спільного використання велосипедів, що дозволяє або безкоштовно, або за дуже маленькі гроші взяти велосипед в оренду. Приблизно за таким же принципом працюють міські «Car-sharing»-компанії, що надають похвилинну оренду автомобіля для короткочасних поїздок по місту, керування автомобілем

проводиться за допомогою додатка, а по закінченню поїздки гроші списуються з банківської карти. Перевага таких сервісів в тому що не потрібно думати про мийку, заправку, парковку, страховку, техобслуговування і податки.

Куди краще з цим справи у компанії «UBER», сервіс якої не має в володінні жодного автомобіля. Швидше за все, найближчим часом, даний сервіс просто витіснить звичайні таксопарки. По суті додаток просто з'єднає тих хто хоче поїхати, з тим хто може відвести [5].

Приблизно те ж саме робить компанія «AirBnB» з нерухомістю. Це онлайн-платформа, яка допомагає орендувати житло від приватних осіб по всьому світу, тобто люди які мають зайву житлоплощу і бажання спілкуватися з туристами здають всілякі місця для ночівлі та довготривалого проживання.

Усі ці приклади показують, що зараз відбуваються глобальні зміни в суспільній свідомості, особливо в головах молодого покоління. Справа в тому, що наш світ починає втомлюватися від культу демонстративного надспоживання. Покоління сучасних молодих людей відрізняється від покоління своїх батьків іншими цінностями. Вони охоче готові ділитися один з одним будь-якими матеріальними речами, віддаючи перевагу новому цікавому досвіду, емоціям і враженням, тому що будь-яка наша покупка згодом або знеціниться або вийде з ладу, а отриманий нами досвід залишиться назавжди [2; 3].

Аналізуючи статистичні дані, варто зазначити, що загальний розмір економіки спільної участі в ЄС-28 останніми роками був оцінений в 26,5 млрд євро. Більшість видів діяльності можна знайти у чотирьох секторах: найбільший дохід у ЄС-28 (9,6 млрд. Євро), фінансовий сектор – далі розміщення (7,3 млрд. Євро), онлайн-навички (5,6 млрд. Євро) та транспорт (4 млрд. Євро) сектори. Це становить близько 0,17% від загального ВВП ЄС-28 у 2018 році. Платформи, що співпрацюють, отримали дохід, що

досягає 3,8 млрд євро, тоді як постачальники послуг, що працюють через ці платформи, накопичили дохід у розмірі 22,7 млрд євро. Економіка спільної роботи забезпечує приблизно 394 000 робочих місць по всьому ЄС, що становить близько 0,15% від загальної кількості зайнятості в ЄС-28 [4]. Рівень розвитку економіки спільної участі в ЄС суттєво різняться. Естонія має найвищу частку кооперативної економіки в національній економіці за часткою економіки спільної участі у ВВП (0,88%), за нею – Польща (0,64%), Латвія (0,63%), Люксембург (0,44%), Чехія (0,44%) та Швеції (0,29%). У цих країнах економіка спільної участі відіграє значну роль у загальній економіці. Як і в абсолютних обсягах доходів, економіка спільної участі має найменший вплив на економіку Румунії (0,05%), Словенії (0,04%) та Бельгії (0,04%). Середня частка ЄС-28 в економіці спільної участі в загальній економіці становить 0,2% [4].

Для оцінки рівня сприятливості бізнес-середовища для економіки спільної участі в країнах ЄС визначають показники, що характеризують 5 секторів: житло, транспорт, фінанси, державне управління та підтримка бізнесу. У такому випадку оцінка є чисто показовою, оскільки використовується відносно проста стандартизована схема балів. Як підсумок підраховується рівень економіки спільної участі в країнах ЄС у чотирьох секторах: житло, транспорт, фінанси та Інтернет-навички. У середньому економіка спільного вжитку в цілому по ЄС оцінюється в розмірі трохи більше 0,2% ВВП (коливається від 0,04% в Бельгії до майже 1% в Естонії).

Економіка спільної участі створює не тільки сприятливе середовище для інноваційного вирішення соціальних проблем, а й нові рішення. По-перше, через розвиток Інтернету, інформаційних технологій і популяризації сучасних концепцій управління, з'являються нові теорії механізму соціальних операцій, розподілу прибутку, що виходять за рамки поняття прав власності,

суспільства з нульовими граничними витратами, яке пропонує належні умови для соціальних підприємств.

По-друге, економіка спільного використання мотивує людей брати участь в створенні соціальних цінностей. Мета економічної поведінки людини більше не є одноосібною, а спрямована на спільне використання та спільне створення економічної і соціальної цінності.

Список використаних джерел:

1. Рудік О.М. Політика ЄС щодо розвитку економіки спільної участі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.dridu.dp.ua/zbirnik/2016-01\(15\)/5.pdf](http://www.dridu.dp.ua/zbirnik/2016-01(15)/5.pdf)
2. Collaborative economy and its impact on social inclusion [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://ied.eu/project-updates/collaborative-economy-and-its-impact/>
3. Effects of Collaborative Economy: A Reflection [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.mdpi.com/2076-0760/8/5/142/htm>
4. Study to Monitor the Economic Development of the Collaborative Economy in the EU [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.technopolis-group.com/wp-content/uploads/2018/08/CE_Final-report_PartA_Final_230218.pdf
5. The collaborative economy: not just Uber and AirBnb [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.brusselsnetwork.be/the-collaborative-economy-not-just-uber-and-airbnb/>

Сабадаш В.В.

магістр,

*Дніпропетровський національний університет
імені Олеся Гончара*

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ

Зовнішня торгівля є вагомим рушійним фактором економічного зростання в будь-якій країні світу. Від величини сальдо чистого експорту залежить не лише стан платіжного балансу країни, ситуація на її валютному ринку, динаміка валютного курсу та валових міжнародних резервів, але й здатність країни зберігати економічну незалежність, підтримувати зовнішній державний борг на безпечному для країни рівні, запобігаючи досягненню критичної величини запозичень на світовому фінансовому ринку [1]. Саме тому ефективне управління експортно-імпортною діяльністю економічних суб'єктів на макrorівні з метою підтримання її раціональної товарної структури та сальдо зовнішньої торгівлі на оптимальному для економіки рівні є актуальним завданням економічної політики держави.

З моменту набуття незалежності Україна пройшла шлях від нетто-імпортера по товарах з пасивним сальдо поточного рахунку платіжного балансу до стану не тільки товарного нетто-експортера (з 1999 р.), а й досягла активного сальдо того ж рахунку. Однак цих позитивних зрушень було досягнуто не стільки за рахунок ефективного управління зовнішньою торгівлею, скільки переважно внаслідок сприятливої зовнішньоекономічної кон'юнктури. Тому вже в 2015 р. торговельний баланс України став пасивним, а сальдо зовнішньої торгівлі скоротилося в 4,5 рази. Проблемність ситуації підсилюється тим, що український ВВП більш як на 50% реалізується за рахунок зовнішнього попиту, що збільшує

вразливість української економіки від зовнішньоекономічної кон'юнктури. Високий же рівень частки імпорту у ВВП засвідчує загрозливі тенденції витіснення українського виробника з власного внутрішнього ринку. Все це зумовлює необхідність зміни акцентів в управлінні зовнішньоторговельною діяльністю від стимулювання екстенсивного типу розвитку до інтенсивного.

Сучасний стан експортної та імпортної діяльності в Україні досліджено і проаналізовано в роботах вітчизняних економістів, зокрема В. Андрійчука, Т. Вахненка, А. Гальчинського, Б. Губського, О. Мельника, В. Новицького, А. Кредисова, В. Сіденка, Я. Жаліла, О. Шнипка. Проблеми розбудови власної регуляторної моделі зовнішньоторговельної діяльності України висвітлено у наукових публікаціях І. Бураковського, О. Гребельника, М. Каленського, Д. Лук'яненка, В. Найдюнова, С. Осики, М. Петренка, В. П'ятницького.

Водночас, незважаючи на набутий у вітчизняному науковому середовищі досвід розробки прогнозів зовнішньої торгівлі в умовах перехідного періоду, показники, розраховані на базі наявних економетричних моделей, як правило, не відповідають фактичним значенням. Це обумовило необхідність подальшого пошуку і/або розробки факторів (регресорів) для економіко-математичних моделей, використання яких забезпечувало б прогнозними величинами, дійсними не лише в короткостроковому, але й в середньо- та довгостроковому періодах. Вдосконалення потребує також чинна система регуляторних заходів у сфері експортної діяльності, оскільки за весь період незалежності динаміка державних рішень з питань регулювання експортної діяльності не призвела до змін товарної структури експорту [4].

Висока науково-практична значимість та актуальність системного дослідження регулюючого впливу держави на експортні та імпортні потоки товарів і послуг з метою економічно доцільного на певному етапі розвитку країни їх збалансування

обумовили вибір теми дисертаційного дослідження, його мету та завдання [2].

Зовнішня торгівля є історично першою і найважливішою формою (видом) зовнішньоекономічної діяльності. Її швидкому зростанню сприяв активний розвиток транспорту, зв'язку, інформаційних комунікацій, зниження митних зборів, зміни політичного характеру [6].

На даний час система органів державного регулювання зовнішньої торгівлі в Україні визначена недостатньо чітко й має певні недоліки. Зокрема, існує об'єктивна необхідність створити й нормативно закріпити дієві механізми взаємодії та співпраці між органами державного регулювання зовнішньої торгівлі, чітко визначити компетенції цих органів з метою усунення дублювання окремих їх повноважень, що має оптимізувати державне регулювання зовнішньої торгівлі в цілому.

Список використаних джерел:

1. Власюк О.С. Аналітична оцінка стратегічних напрямків та заходів щодо реалізації програм стабілізації економіки України: Монографія. – К.: НІСД, 2003. – 82 с.

2. Саламатов В.О. Методологія узагальненої оцінки стану реалізації національних інтересів країни / Саламатов В.О. // Державне управління: теорія та практика. – 2007. – № 1(5). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу до матеріалів: <http://www.academy.gov.ua/ej/ej5/txts/07svonik.htm>

3. Непрерывное улучшение процессов на этапе, когда это имеет особое значение / Жарнецки Х., Схроев Б., Адаме М., Спэн М. // Стандарты и качество. 2010. – № 3. – С. 79–83.

4. Трохачьова О.В. Національні економічні інтереси та їх реалізація у зовнішньоторговельній сфері / Трохачьова О.В. // Матеріали міжнародної інтернет-конференції Формування та розвиток економіки в сучасних умовах господарювання [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://viem.edu.ua/konf2/art.php?id=1012>

5. Циганкова Т.М. Міжнародна торгівля / Циганкова Т.М., Петрашко Л.П., Кальченко Т.В. // Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2009. – 488 с.

6. Country and industry forecasting: IHS Globak insight [Електронний ресурс]. – Режим доступу до матеріалів: <http://www.ihs.com/products/global-insight/index.aspx>

Шишкина В.И.

студентка,

*Одесский национальный университет
имени И.И. Мечникова*

ОТРАСЛЕВАЯ СТРУКТУРА ТОРГОВЛИ ТОВАРАМИ И УСЛУГАМИ КАНАДЫ, ДИНАМИКА ИХ РАЗВИТИЯ В 2011-2017 ГОДАХ

Наибольшую долю экспорта товаров Канады за 2017 создала отрасль производства транспортного оборудования – 18,91% от всей массы экспорта, или же 75,2 миллиардов долларов США, продемонстрировав снижение на 2 миллиарда долларов или же 2,17% от всей доли относительно 2016. На протяжении всего рассматриваемого периода доля данной отрасли во всем экспорте не опускалась ниже 15%, достигнув пика в 2016 году – 21,08%. Из этих 17,91% на США приходится 17,6% (65,9 млрд. долл. США), что в сотни раз превышает ближайшего импортера этого товара помимо США – Китая с 0,33% (1,3 млрд. долл. США) [1].

Второй по значению в общей доли экспорта является добыча нефти и газа, имея 15,6% или же в стоимостном выражении – 62,1 миллиарда долларов США. Проявил рост по сравнению с 2016 годом на 3% (15,9 миллиардов долларов США).

Опять же, крупнейшим покупателем канадской нефти и газа выступает США, имея 15,38% (61,2 миллиарда долларов США) из 15,6% всего, продемонстрировав рост с 12,4% в 2016 году. Не смотря на огромные запасы нефти и газа недрах, их доля относительно невысока. Важным толчком к их снижению послужило резкое изменение цен на энергоёмкие ресурсы в 2014–2015 годах, когда их доля в общей массе снизилась на 5 процентных пункта (с 22,6 до 15,04), а после, в следующем году, ещё на три. В лучшие времена стоимость экспорта только одной нефти и газа достигала значения в более 100 млрд. долл. США. Должно быть, правительство Канады понимает, что, опираясь только на добычу и экспорт энергоресурсов, Канада поставит себя в зависящее положение, зависящее от действия ОПЕК, от мирового спроса, который с течением времени будет только сокращаться, учитывая все набирающую обороты тенденцию перехода к альтернативным источникам энергии.

Далее следует добывающая промышленность (кроме нефти и газа). Канада использует богатство недр своей земли и следует закономерностям, выведенным ещё Хекшером и Олином: экспортирует то, что в избытке. Данная отрасль стабильно занимает на протяжении всего рассматриваемого периода времени долю в 7-8%, только в 2011 году значение достигало 10%, но больше канадцы так не экспериментировали. В денежном выражении числа колеблются в районе 30 миллиардов долларов США, достигнув низшего значения в 2016 году – 27,2 миллиарда долларов, и продемонстрировав рост в 2017 года на 4,4 миллиарда долларов США. Основу данной группы экспортных товаров составляют золото и серебро. Важная особенность этой отрасли заключается в том, что главным покупателем является Великобритания, покупая 2,47% (9,8 млрд. долл. США) из 6,6% (26,3 млрд. долл. США), обогнав США с ее показателем в 1,46%

(5,8 млрд. долл. США), в 2016 году прослеживается та же самая ситуация.

Немалые доли в общем объёме экспорта имеют такие высокотехнологичные отрасли, как производство металла (6,54%), машиностроение (6,48%) и химическая продукция (6,85%). Рассмотрим их по порядку: производство первичного металла на протяжении всего рассматриваемого периода занимает стабильно около 6% от всей массы экспорта, в 2017 году эта отрасль принесла Канаде 26 миллиардов долларов США, продемонстрировав увеличение на 4 миллиарда по сравнению с 2016 годом. Ключевым покупателем снова же выступает США, купив металла на 20 миллиардов долларов США, за ней следуют Мексика и Великобритания, по 700 миллионов долларов каждая. Ключевыми продуктами этой отрасли выступают глинозём и алюминий.

Экспорт продуктов машиностроительной отрасли достиг в 2017 году 21,8 миллиардов долларов США, что на 2,3 миллиарда больше чем в 2016 году. Основным покупателем выступает снова США, купив в 2017 году продукции на 18,9 миллиардов долларов США. Главными предметами экспорта являются двигатели, турбины и оборудования для переноса энергии.

И последняя по порядку, но не по важности – химическая промышленность. Объёмы торговли продуктами химической промышленности достигли в 2017 году значения в 23 миллиарда долларов США, или же 6,85% от всего экспорта. Относительно 2016 года произошёл спад на 1,12% или же на 2 миллиардов долларов США. Главными покупателями являются США – 21 млрд. долл. США, Китай – 1,1 млрд. долл. США, Мексика и Бельгия – 0,5 млрд. долл. США каждая.

Достаточно высокие доли имеют отрасли пищевой промышленности и растениеводство – 6,57% и 4,9% соответственно. Торговля продуктами пищевой промышленности в 2017 году достигла объёмов в 26,1 миллиардов долларов США, а

растениеводство – 19,5 млрд. долл. США. Обе отрасли каждый год демонстрируют рост в своём значении.

Что же касательно импорта, здесь прослеживается несколько иная структура.

Наиболее Канада импортирует продукты той же отрасли, которой экспортирует – транспортной промышленности. В 2017 году доля вышеназванной отрасли в общей массе импорта составила 23,39%, что весьма немало. На протяжении всего рассматриваемого периода это значение растет, начиная с 18,83% в 2011 и заканчивая 23,39% в 2017 году, со стоимости в 82,5 миллиардов долларов США до 98,2 млрд. долл. США соответственно. Ключевым поставщиком выступает США, из которых Канада импортирует 14,96% из 23,39% в 2017 году на сумму в 58,5 млрд. долл. США, значительно отрываясь от ближайшего конкурента – Мексики, которая имеет 10,6 млрд. долл. США. Основными предметами экспорта являются автомобили и другие транспортные средства с низкой грузоподъемностью [2].

Следующими по объёмам единицами импорта являются продукты химической промышленности, имея 10,23% общей массы импорта. Доля импорта этой отрасли не опускалась ниже 10% с 2011 года, за исключением 2012 года – когда значение опустилось до 9,9%. Что касательно стоимостной оценки, то в 2017 году было импортировано на 42 млрд. долл. США, что на 2,7 миллиарда выше, чем в 2016 году. Пиковые значения в 45 миллиардов долларов США были достигнуты в 2013-2014 годах. Основным импортером выступает США, имея 8,12% из 10,23% или же 24 млрд. долл. США. Ключевыми товарами являются фармацевтическая продукция и лекарственные средства.

Немного в доле импорта уступают химической промышленности продукты отрасли машиностроения и компьютерная и электронная продукции, имеющие доли в 9,87% и 9,36% в общей массе импорта. Машиностроение в 2017 году импортировало

товаров на 41,4 млрд. долл. США, повысив значение на 1,5 миллиарда относительно 2016 года. В 2016 году объёмы импорта продуктов машиностроения достигли своего минимального значения за весь рассматриваемый период – 39,9 миллиардов долларов США, максимальное же значение было в 2014 году – 46,1 млрд. долл. США. Ключевым импортером снова же выступает США, имея 6,41% из 9,87%, в стоимостном выражении – 21,1 миллиард долларов США, вторую позицию занимает Китай, имея 1% или же 4,2 миллиарда долларов США.

Что же касательно компьютерной и электронной продукции, в 2017 году объём ее импорта был равен 39,3 миллиардам долларов США, что на 2,8 миллиарда выше, чем в 2016 году. В этой отрасли 2016 год также является годом, в который было достигнуто минимальное значение стоимости импорта – 36,5 млрд. долл. США, до этого на протяжении периода с 2011 по 2016 наблюдается рецессия в значениях, с 46,2 млрд. долл. США в 2011 до 36,5 млрд. долл. США в 2016. Здесь же лидером выступает Китай, импортируя на сумму в 16,2 млрд. долл. США в 2017 году, что на 2 миллиарда выше значения в 2016 году. Ключевыми позициями импорта являются компьютеры и периферийные устройства – 24,7% от всей продукции, и навигационные, медицинские и измерительные приборы – 20,5%.

Анализируя вышеприведённые данные можно прийти к выводу, что Канада в данный момент производит процесс переориентации национальной экономики и производства из сырьевого сектора в сектор производства конечных продуктов и высокотехнологичного производства. Об этом свидетельствует конкуренция в доле экспорта между экспортом нефти и газа, а также других минералов и экспортом продуктов машиностроения, транспортной промышленности, компьютерной и электронной, а также химической. Полное отсутствие импорта энергоёмкого сырья, и высокие значения веса в общем импорте импорта

продуктов транспортной промышленности, машиностроения и химической промышленности.

Список использованных источников:

1. Canadian Total Exports, by industry. Report – Trade Data Online. Government of Canada. URL: <https://www.ic.gc.ca/app/scr/tdst/tdo/crtr.html>
2. Canadian Total Imports, by industry. Report – Trade Data Online. Government of Canada. URL: <https://www.ic.gc.ca/app/scr/tdst/tdo/crtr.html>

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Евсюкова Т.Г.

аспірант, научный сотрудник;

Перцев А.А.

научный сотрудник,

*Федеральное государственное бюджетное научное учреждение
«Всероссийский НИИ организации производства,
труда и управления в сельском хозяйстве»*

ТРЕНДЫ РАЗВИТИЯ МОДЕЛИ ЭКОНОМИКИ СОВМЕСТНОГО ПОТРЕБЛЕНИЯ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ

Стремительное развитие технологий, распространение покрытия сетей интернет обуславливает трансформацию традиционной модели экономической деятельности. Появляются новые модели экономических отношений, побуждающие предпринимателей перестраивать бизнес-процессы, адаптируясь к новым условиям. В последнее десятилетие получила популярность концепция «экономики совместного потребления», основанная на совместном доступе и совместном владении ресурсами, товарами и услугами для совместного производства и потребления среди множества действующих лиц [3].

Модель совместного пользования не является новой философией экономических отношений. Поколение X помнит ее как модель коллективного потребления, поколение Y трансформировало модель в платформенное решение. Преимущество цифровых платформ – оперативность в установлении связи

экономических агентов друг с другом. Новый импульс модель получила, в том числе в виду нового подхода к институту собственности и накоплению, когда весной 2009 года появилась компания Uber [1]. «Доступ через владение» сменился на «доступ по требованию». Временное владение выгоднее приобретения на постоянной основе, влекущее расходы на содержание. Согласно данным экспертов [5] Россия занимает 105 место в рейтинге стран по доле шеринг-экономики. Сосед-Китай, в этом рейтинге находится на 101 месте. Однако Правительство Китая ставит амбициозные цели по повышению доли экономики совместного потребления до 10% в ВВП страны.

Шеринг-экономика, или экономика совместного потребления, предполагает сокращение частной собственности. Например, обмен автомобилями или велосипедами, обмен одеждой, инструментами, аренда жилья, организация рабочего пространства для совместной работы. Экономика совместного потребления затрагивает все социально-экономические сферы. Ее элементы прослеживаются и в рамках агропродовольственных систем в более скромных формах (на местном уровне, в небольших масштабах и с ограниченным использованием информационных технологий) по сравнению с другими секторами экономики.

Анализ мирового опыта коллективного опотребления через платформенные решения в сельском хозяйстве показывает, что в основном концепция нашла применение в области использования сельхозтехники, когда один фермер позволяет эксплуатировать неиспользуемое сельскохозяйственное оборудование на контрактной основе. Так, например, в Нигерии успешно реализован проект «Hello Tractor» по аренде тракторов. Бедное население не может позволить приобрести в личное пользование технику, а плата за временное использование является посильной. Проект также решает насущную для Нигерии проблему с поиском

запчастей для техники [6]. В Индии воплощен в жизнь новаторский стартап EM3 AgriServices, с помощью данной платформы, фермеры могут арендовать сельскохозяйственное оборудование и технику. С 2013 года EM3 AgriServices оказала помощь более чем 8 000 фермерам, а с 2015 года получила более 13 млн. дол. инвестиций. Проект, объединяя хорошо оборудованные фермы с мелкими фермерами, нуждающимися в ресурсах, помогает снизить уровень бедности в сельских районах [7].

В России шеринговые платформы представлены проектами Smartseeds, iCanDeliver, AgroCargo – предложения для грузовых перевозчиков сельхозпродукции.

Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 годы предполагает ряд направлений. Так, Министерство сельского хозяйства в начале 2019 года представило проект «Цифровое сельское хозяйство». Целью проекта является обеспечение технологического прорыва в АПК. Планируется реализация цифрового государственного управления сельским хозяйством на базе создаваемой платформы.

Другое направление программы – выделение государственной поддержки на развитие технической модернизации сельхозорганизаций. С начала действия госпрограммы за 6 лет государство выделило более 1 трлн. руб., что в два раза больше выделенных на поддержку отрасли сельское хозяйство по предыдущей программе за 5 лет. Недостатком государственной программы 2013-2020 является недостаточное внимание к эффективности внедрения технологий и рентабельности производимой продукции [2]. На рисунке представлен график изменения объемов государственной поддержки, направленной на техническую модернизацию в 2013-2018 гг.

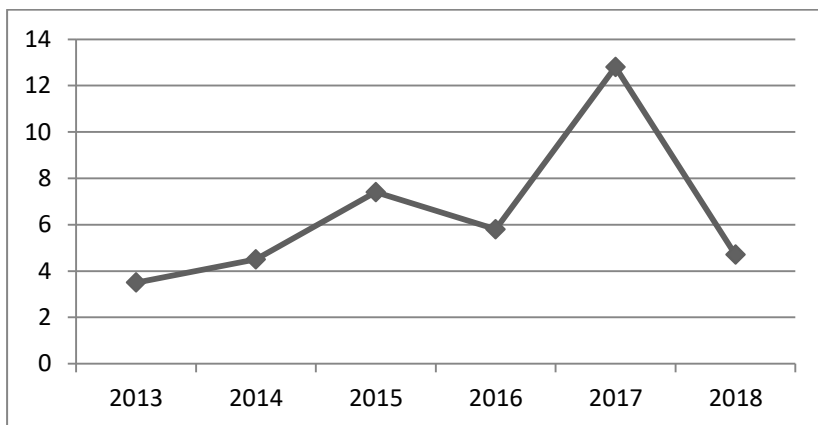


Рис. 1. Государственная поддержка сельского хозяйства по направлению «техническая модернизация»

Источник: разработано авторами по источнику [4]

Под влиянием перестраивания бизнес-процессов с учетом новейших технологий происходит углубление связей в развитии горизонтальной концентрации, расширяются межотраслевые связи по продуктовым цепочкам. Происходит изменение в направлениях и объемах бюджетных средств, выделяемых в качестве господдержки товаропроизводителям сельского хозяйства и пищевой промышленности. Снижение входных барьеров на рынки стимулирует, помимо прочего, рост индивидуального, малого и среднего предпринимательства.

Инновационные бизнес-модели, предлагающие новые инструменты экономических взаимоотношений «всё как услуга» по мере потребления способствуют расширению ассортимента и повышению качества предоставляемых товаров и услуг. Коллективное использование продуктов и услуг, единоличное владение которыми является дорогостоящим, неэффективным и ресурсозатратным способствуют снижению транзакционных издержек и накладных расходов. Используя принцип совместного

потребления, исчезает необходимость высвобождения средств на приобретение дорогостоящих активов, что способствует развитию микро- и малым формам хозяйствования.

Список использованных источников:

1. Экономика совместного потребления как новая экономическая модель // Бюллетень № 47 Аналитический центр при Правительстве РФ.

2. Родионова О.А., Перцев А.А., Евсюкова Т.Г. Структурные сдвиги и их влияние на механизм сетевого взаимодействия // Ломоносовские чтения-2019. – 1046 с.

3. Belk, R. 2013. You are what you can access: Sharing and collaborative consumption online. *Journal of Business Research*. 67(8):1595–1600.

4. Российский статистический ежегодник. Федеральная служба государственной статистики, 2018.

5. Timbro Sharing Economy Index. URL: <https://timbro.se/allmant/timbro-sharing-economy-index/> (дата обращения: 7.12.2019).

6. Hello Tractor Is Bringing the Sharing Economy to Agriculture. URL: <https://foodtank.com/news/2019/07/hello-tractor-is-bringing-the-sharing-economy-to-agriculture/> (дата обращения: 01.12.2019).

7. Ploughing ahead with sharing & as-a-service models in India. URL: <https://disruptionhub.com/agtech-businesses-sharing-economy/> (дата обращения: 01.12.2019).

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Возний Д.В., Сетгарова Ф.С., Король І.М.

студенти,

*Навчально-науковий інститут управління, економіки
та природокористування*

Таврійського національного університету імені В.І. Вернадського

ВИКОРИСТАННЯ СУЧАСНИХ ПІДХОДІВ «ХМАРНИХ» ТЕХНОЛОГІЙ ДЛЯ СИСТЕМ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ

Банківський сектор України останнім часом досяг відчутного прогресу у проведенні реформ і створенні фундаменту для майбутнього розвитку, незважаючи на серйозні політичні, військові та економічні виклики останніх років. Після прийняття першочергових заходів зі стабілізації економіки на учасників фінансового ринку очікує наступна хвиля перетворень, яка спрямована, зокрема, на зростання охоплення банківськими послугами, підвищення ефективності управління ризиками, забезпечення підвищення продуктивності та якості прийняття рішень, впровадження сучасних інформаційних технологій у банківському секторі. Зростання ефективності банківського сектору, у свою чергу, допоможе підвищити рівень продуктивності та сталість усієї економіки України [1].

В умовах тривалої трансформації ринку стабільність банку пов'язана з нарощуванням потенціалу нових технологій. Засновник першого у світі мобільного банку Б. Кінг стверджує: «Сьогодні все змінюється так швидко, що ви не можете чекати,

поки технологія завершить свій трирічний цикл проникнення в суспільство. Оскільки протягом цих трьох років наступне велике відкриття чекатиме своєї черги на шляху до споживача, і ви відстанете не менше, ніж на п'ять-шість років» [2, с. 481]. Цим можна доволі просто пояснити феномен хмарних технологій, які дають змогу істотно скоротити витрати на цифрові послуги, повному оцінити весь процес автоматизації діяльності банку та створення програмного забезпечення, відмовитися від високих вхідних інвестицій в інфраструктуру та її подальшу підтримку, а також вирішити проблеми швидкого виходу на нові ринки. На цей час розбудова інформаційної інфраструктури для фінансових установ розглядається переважно на рівні інформаційних систем окремих банків, фінансових установ. Через адміністративні та фінансові перепони не ставиться питання про поєднання наявних інформаційних ресурсів органів державної влади, фінансових установ та організацій. Разом з тим сучасні інформаційні технології надають можливість із невеликими витратами спростити доступ фахівців банківської сфери до наявних баз даних, інформаційних та освітніх порталів, не втрачаючи жодного з напрацювань останніх років [3]. Перехід банківської системи на міжнародну практику визначення непрацюючих кредитів і запровадження банківським регулятором нових вимог до оцінки банками розміру кредитного ризику з активних банківських операцій дали можливість оцінити реальний рівень проблемних кредитів, виданих українськими банками. Результат виявився вражаючим: частка таких кредитів (а це 58% у липні 2017 р.) виявилася найбільшою у світовій практиці за всю історію спостережень. Причини такої ситуації різні, включаючи кризові явища в економіці, низьку платоспроможність населення, високий рівень реальної (ефективної) відсоткової ставки за кредитами, обслуговувати які під силу не кожному позичальникові, високий кредитний ризик, що вимагає від банків формувати додаткові

резерви під такі кредити. Поліпшити ситуацію в даному сегменті ринку банківських послуг може Cloud Computing («Хмарні обчислення») яке є перспективним напрямком сучасної інформатики, який швидко розвивається. Ідеологія «хмарних обчислень» полягає в переносі організації обчислень і обробки даних з персональних комп'ютерів на сервери Всесвітньої Мережі. Хмарні обчислення (англ. Cloud Computing) – технологія обробки даних, в якій програмне забезпечення надається користувачеві як Інтернет-сервіс [4]. «Хмарні» послуги включають програмне та апаратне забезпечення – від електронної пошти до цілих ІТ-платформ, що розташовані у «хмарі». Це означає, що відбувається надання ресурсів на вимогу – тобто коли вони дійсно потрібні. Основні напрямки використання «Хмарних» технологій. До теперішнього часу можна виділити кілька основних технологій (моделей) цього напрямку:

- інфраструктура як послуга (Infrastructure as a Service, IaaS);
- платформа як послуга (Platform as a Service, PaaS);
- програмне забезпечення як послуга (Software as a Service, SaaS);
- робоче місце як послуга (Workplace as a Service, WaaS).

Основні переваги банківського кредитування в хмарних структурах полягають у масштабованості, мультитенантності (можливості ізолювано обслуговувати користувачів різних організацій у межах одного сервісу), еластичності, а також, що дуже важливо, прийнятній платі за використання. Це саме те, що потрібно ринку і, як свідчать дані аналітичних досліджень, попит на ці структури зростатиме.

Список використаних джерел:

1. Іванченко Г.Ф. Сучасні перспективи Хмарних СППР у банківському секторі. URL: http://market-infr.od.ua/journals/2016/2_2016_ukr/74.pdf

2. Кинг Б. Банк 3.0. Почему сегодня банк – это не то, куда вы ходите, а то, что вы делаете : пер. с англ. Москва : «Олимп-Бизнес», 2016. 520 с.

3. Кобилін А.М., Дубницький В.Ю. Використання сучасних підходів «хмарних» технологій для систем підтримки прийняття рішень в задачах пошуку оптимальних альтернатив в банківській сфері. Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики : Збірник наукових праць. Вип. 1(10). Частина II. ХАРКІВ, 2011. С. 224–231.

4. Толстошеева А.В. Сучасні проблеми кредитування комерційними банками України. *Бізнес інформ.* № 5. 2014. С. 370–375.

Курінна Д.В., Курінна В.В.

студенти;

Заволока Л.О.

старший викладач,

Університет митної справи та фінансів

МІСЦЕ І РОЛЬ КОНТРОЛІНГУ В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ В УКРАЇНІ

Ринкові умови господарювання в Україні ставлять вимоги для підприємств, організацій і їх діяльності, а саме в особливій організованості, повній віддачі та в кінцевому результаті – максимальної ефективності виробничої діяльності.

Сучасний ринок – це конкуренція, в якій необхідно змагатися за місця збуту продукції, встановлювати партнерські відносини з постачальниками і покупцями, завоювати звання першості щодо якісних параметрів продукції, яка випускається. На даний момент у господарюванні відбувається об'єктивний процес зростання ролі і значення таких функцій управління як облік, планування, аналіз

і контроль, одночасно з переосмисленням їх завдань, наповненням новим змістом.

Успіх запровадження діяльності підприємством неможливе без постійного моніторингу динаміки зовнішнього середовища, адаптації цілей діяльності, внутрішнього середовища підприємства. Науково-технічний прогрес, ускладнення технологій виробництва, невизначеність, динамічність розвитку зовнішнього середовища організації, ускладнення внутрішньої структури привели до збільшення обсягів інформації, що обробляється при підготовці управлінського рішення. За такими умов стає неможливим провадження ефективного управління без застосування контролінгу, який виконує роль посередника між керівником, що приймає управлінські рішення та джерелами інформації. Якісне застосування контролінгу в практиці управління залежить від чіткого розуміння поняття «контролінг», його функцій та місця в системі управління підприємством.

Контролінг – центральна підсистема системи управління підприємством або окремим процесом, яка пов'язує, координує, узгоджує, спрямовує, контролює діяльність усіх функціональних управлінських одиниць з метою адаптації їхньої діяльності до змінних зовнішніх умов, здійснює інформаційне забезпечення прийняття управлінських рішень, і умовою існування якої є відповідний образ мислення керівництва підприємством або процесом, який сфокусований на оптимальному використанні усіх видів ресурсів і на тривалому розвитку підприємства [1].

Залежно від поставлених цілей виділяють два види контролінгу, а саме стратегічний та оперативний.

Стратегічний контролінг направлений на довгострокові перспективи. Його мета – забезпечити виживання підприємства, відстежити намічені цілі розвитку та досягнути довгострокової сталої переваги перед конкурентами. Основними напрямками аналізу стратегічного контролінгу є аналіз конкуренції, аналіз

зовнішнього та внутрішнього середовища, формування портфеля стратегій, аналіз ключових факторів успіху, аналіз стратегічних планів і підконтрольних показників діяльності, аналіз ланцюжка цінностей, аналіз стратегічного позиціонування тощо [2].

Головною метою оперативного контролінгу є створення такої системи управління, яка ефективно допомагає досягати поточних цілей підприємства, а також оптимізує співвідношення «витрати-прибуток». До основних напрямів оперативного контролінгу відносять такі показники, як рентабельність, ліквідність, продуктивність та прибуток.

На нашу думку, процедура проведення контролінгу має виконуватися у такій послідовності:

1) вибір оптимальних для даного підприємства методів аналізу інформації;

2) збір інформації для розрахунку показників, аналіз яких слід виконати при застосуванні обраних методів;

3) порівняння фактичних показників з прийнятими нормативами, аналіз потенційного впливу відхилень на ймовірність досягнення мети діяльності підприємства або організації, причин відхилень, розроблення альтернативних управлінських рішень;

4) оброблена інформація має повертатися функціональним підсистемам у вигляді рекомендацій щодо вибору альтернативних напрямів розвитку підприємства та очікуваних результатів їх впровадження.

Сьогодні в Україні існує практика впровадження контролінгу далеко не в усі системи управління підприємства, але розвиток теорії контролінгу дещо активізує поширення сфер його застосування (рис. 1).

На даний час існують компанії, що надають послуги з виконання контролінгу на підприємствах, а саме:



Рис. 1. Рівень впровадження контролінгу на підприємствах України

– ABM VIP Consulting – консалтингова фірма (управлінський консалтинг), що надає консультації з питань стратегії, організації, технології та операційного функціонування;

– Consulting in Tourism – компанія надає послуги з управління фінансів та стратегічного розвитку туристичного бізнесу;

– Консалтингова компанія ТОНАР – надає бухгалтерські, консалтингові та юридичні послуги;

– GEMAG International Group – німецька група компаній, що спеціалізуються на представленні високоякісного міжнародного консалтингу у сфері фінансових операцій та інвестування на території України та ЄС [3].

В останні роки у переліку послуг аудиторських фірм також з'являються пропозиції з проведення контролінгу на підприємствах. Наприклад, «Аудит-Юнити», ТОВ «Контролінг-Аудит 96» надають консультації з питань організації фінансового та управлінського обліку, в тому числі організації функції контролінгу на підприємстві.

Проте лідером на вітчизняному ринку є компанія «ІНТАЛЄВ Україна», ще створена у квітні 2004 року році. Компанія має вагомий досвід саме з питань побудови контролінгу на підприємствах різних форм власності та напрямків діяльності.

На даний час «ІНТАЛЄВ Україна» активно працює в напрямку поширення контролінгу, постійно проводить майстер-класи з питань його організації на окремо взятому підприємстві.

Насправді, контролінг – дуже дорога система, і упроваджувати його доцільно лише на великих підприємствах і в холдингах. Впровадження і організація служби контролінгу є складним, дорогим процесом, але, необхідним елементом управління підприємством [4].

Отже, можемо зробити висновок, що в Україні необхідно розвивати контролінг і впроваджувати його в діяльність підприємств, організацій як самостійну складову системи управління, що є фактором підвищення рівня економічної ефективності комплексу напрямів діяльності підприємства. Якщо роз'яснити суть контролінгу та його позицію в системі управління та діяльності підприємства, то це дозволить у майбутніх дослідженнях переходити до створення оптимальних методичних критеріїв до формування контролінгу на підприємствах різних напрямів в Україні та обирати конкретні його інструменти, а при необхідності – адаптувати існуючий інструментарій контролінгу до сучасних умов української економіки.

Список використаних джерел:

1. Криворотько І.О. Контролінг у системі управління підприємством і прийняття управлінських рішень. URL: <http://nbuv.gov.ua>
2. Килимнюк В. Еволюція контролінгу. Його місце та роль в економіці підприємства. *Економіст*. 2014. № 1. С. 48–50.

3. Фалько С.Г. Контролінг та його національні особливості. *Економіка та держава*. 2015. № 10. С. 14–18.

4. Зоріна О.А. Місце контролінгу в системі управління підприємством. *Науковий вісник Національного університету ДПС України (економіка, право)*. 2010. № 2 (49). С. 59–66.

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

Цаплій В.І.

студентка економічного факультету;

Коваль О.М.

*кандидат економічних наук, доцент,
Національний університет біоресурсів
і природокористування України*

СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ БІОЕКОНОМІКИ ДЛЯ РЕГІОНІВ ТА СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЇ УКРАЇНИ

В умовах європейської інтеграції поширення набувають галузі біоекономіки – це економіка, яка ґрунтується на застосуванні біотехнологій, за допомогою яких природні ресурси перетворюють у біоенергію та метою якої є збільшення частки відновлюваної енергії у галузі енергопостачання, зменшення впливу енергетичного виробництва на навколишнє середовище.

Концепція біоекономіки стала активно формуватися в світі в середині 2000-х рр., коли Організація економічного співробітництва і розвитку–ОЕСР і Європейська комісія почали розробляти програми по просуванню біоекономіки в різних країнах, що мають на меті реалізацію потенціалу біологічних матеріалів – таких як гени, стовбурові клітини і тканини, і природних ресурсів – лісів, сільськогосподарських культур на основі біотехнологій для впровадження досягнень науково-технічного прогресу і соціально-економічного розвитку [1, с. 5]. В охороні здоров'я біотехнології використовуються, наприклад, в клінічній медицині, діагностиці, фармогенетиці, функціональному

харчуванні як біологічно активні добавки, енергетиці а також конструюванні медичних приладів [2, с. 11].

Розвиток біотехнологій в українських селах покращує соціально-економічне становище населення і земельних угідь. Використання біопалива дає можливість скорочувати використання вичерпних природних ресурсів, зокрема, газ для задоволення потреб населення. Невеличкому містечку Жовкля на Львівщині вдалося значною мірою відмовитися від використання газу для опалення. В рамках проекту, загальною вартістю 860 тисяч євро, з яких 700 тисяч євро виділив ЄС, а решту необхідних коштів – міський та обласний бюджети, було придбано твердопаливні котли, які працюють на відходах деревообробки: трісці та тирсі. Як результат, за два роки Жовкві вдалося зекономити майже 7 млн гривень для міського та районного бюджетів [4].

Біогазові установки з переробки гною тварин широко використовуються у всьому світі. Газ з гною дозволяє фермам скоротити витрати на будівництво гноєсховища приблизно в 2 рази. Фермерські господарства, як правило, мають значні земельні угіддя для вирощування або сільськогосподарських, або кормових культур. Біогаз із гною дозволяє значно заощадити на покупці мінеральних добрив. Також переробка відходів від рослин дасть можливість покращити як економічне, так і екологічне становище. Інноваційна та ресурсоефективна біоекономіка може покращити економічні можливості виробників і підприємств у сільській місцевості, зберігаючи біорізноманіття та зменшуючи викиди парникових газів [3].

Очікується, що вже до 2030 року чисельність населення зросте до 8,3 млрд чоловік в порівнянні з 6,5 млрд в 2005 р. Причому 97 % зростання буде обумовлене внеском країн, що розвиваються, де збільшується рівень життя населення і підвищуються доходи в розрахунку на душу населення. Зростання платоспроможності населення буде сприяти збільшенню попиту на послуги охорони

здоров'я і природні ресурси, зокрема харчові, водні, кормові, енергетичні. З урахуванням очікуваного зниження обсягу доступних природних ресурсів, що поглиблюється кліматичними трендами, біоекономіка в умовах застосування нових способів виробництва і переробки природних матеріалів може стати невід'ємною частиною повсякденного життя [1, с. 326].

Отже, сучасна економічна ситуація в Україні потребує імплементації нової моделі розвитку, яка б за мінімальних фінансових витрат могла сприяти відродженню аграрного сектору без шкоди навколишньому природньому середовищу, тобто, яка б виступала механізмом досягнення цілей сталого розвитку. На нашу думку, саме розвиток біоекономіки, технологічного її сектору – біоенергетики, впровадження біотехнологій у виробництво, створення агробіокластерів може в подальшому визначити новий курс розвитку економіки з високою інноваційною складовою [5].

Список використаних джерел:

1. Розвиток біоекономіки та управління природокористуванням в умовах глобалізації : моногр. [Талавира М.П., Клименко А.М., Жебка В.В., Барановська О.Д.]. – Ніжин : ПП Лисенко М.М., 2012. – 340 с.
2. Розвиток та застосування різних видів біоенергетики [Електронний ресурс] : монографія / М. П. Талавира [та ін.]. – Ніжин : [б. в.], 2012. – 180 с.
3. Rural Bioeconomy Portal. URL: https://enrd.ec.europa.eu/greening-rural-economy/bioeconomy/rural-bioeconomy-portal_en
4. Як українські міста змогли зменшити витрати на енергію завдяки запровадженню енергоменеджменту. URL: <https://ecotown.com.ua/news/YAk-ukrayinski-mista-zmohly-zmenshyty-vytraty-na-enerhiyu-zavdyaky-zaprovadzhennyu-enerhomenedzhment/https://ecotown.com.ua/news/YAk-ukrayinski-mista-zmohly-zmenshyty-vytraty-na-enerhiyu-zavdyaky-zaprovadzhennyu-enerhomenedzhment/>

5. Талавиря М.П., Коваль О.М., Добрівська М.В. Розвиток біоенергетичного потенціалу в Україні // Вісник ХНАУ ім. В.В. Докучаєва. Серія «Економічні науки». – 2017. – № 3. – С. 229. URL: <http://dspace.knau.kharkov.ua/jsui/bitstream/123456789/1518/1/М.П.%20Талавиря%20О.М.%20Коваль%20М.В.%20Добрівська.pdf>

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

Кифяк В.І.

кандидат економічних наук, доцент;

Харук О.В.

студентка,

*Чернівецький національний університет
імені Юрія Федьковича*

ЗАГРОЗИ ТА ШЛЯХИ ПОДОЛАННЯ МІГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В УКРАЇНІ

Сучасний світ практично неможливо уявити без міграційних процесів. Процеси міграції відносять до складних систем об'єктів дослідження. Сам термін «міграція» з латинської мови перекладається, як переміщення, тобто означає рух населення з одного місця чи країни в іншу під впливом економічних, соціальних, політичних та інших дій. Таким чином міграція спричиняє перерозподіл робочої сили, безробіття, що в свою чергу призводить до невпевненості та нестабільності країни та інших соціально-економічних труднощів. У розвинених країнах переважає імміграція, в цей час у країнах, що розвиваються і у країнах з ринковою економікою – еміграція. Тож, міграція є своєрідним індикатором рівня розвитку соціально-економічних відносин в країні.

Проблемою міграційних процесів займалися ряд науковців, серед яких Лучит М.В. [4], О. Маліновська [7], Волоско Я.О. [1] та ін. Не зважаючи на їхню значну наукову працю, проблема дослідження факторів міграційних процесів є актуальними та

практичні реалії зумовлюють необхідність подальших досліджень.

Міграційні процеси безпосередньо впливають на розвиток трудового потенціалу. Оскільки суб'єктами трудової міграції є переважно особи з високою працездатністю, то в місцях їх виїзду відбувається зменшення чисельності та погіршення якості структури трудових ресурсів; водночас у тих місцях, куди прибувають мігранти, доволі часто спостерігається загострення демографічної ситуації. Здебільшого міграційні процеси призводять до зміни географічного розміщення населення, його густоти та заселеності території, а також супроводжуються зростанням або скороченням чисельності населення, зміною його статевовікового, сімейного та етнічного складу, соціальної структури територіальних спільнот і в місцях виїзду, і в місцях поселення мігрантів [1, с. 21–26].

Міграція викликає кадрову недостачу, що призводить до зниження темпів розвитку економіки. За прогнозами Інституту демографії та соціальних досліджень НАНУ, якщо все йтиме такими ж темпами, то до 2031 року населення України скоротиться до 39,5 млн осіб [2].

Загалом, зменшення населення пов'язане з трудовою та соціальною міграцією. Експерти оцінюють кількість заробітчан 2,5 млн. осіб. Нестача кадрів уже стала проблемою для бізнесу та буде поглиблюватися [3]. Тобто темпи міграційних процесів в Україні сьогодні є загрозливими не лише для бізнесу, а для національної безпеки. Найпопулярнішими напрямками для трудової міграції серед українців є: Росія, Польща, Німеччина, Чехія, Італія, Ізраїль, Литва, Канада, Іспанія.

Основним чинником трудової міграції є незадоволеність життям населення. Про це свідчать результати експрес-дослідження Європейської бізнес-асоціації 2019 року. Показник задоволеності життям в Україні становив 2,61 балів із 5 можливих

за шкалою Лайкерта. Ключові фактори, які оцінювали респонденти – це рівень доходів, поточна робота, системи охорони здоров'я та освіти, соціальне життя та дозвілля, безпека, дотримання прав, екологія та загальний досвід життя в Україні (рис. 1) [2].



Рис. 1. Фактори трудової міграції за результати експрес-дослідження Європейської бізнес-асоціації 2019 року
Джерело: [6]

Міграційні процеси впливають на розвиток економіки кожної країни, як позитивно, так і негативно. Позитивні та негативні наслідки міграційних процесів структуровано у таблиці.

Незважаючи на незначні позитивні наслідки міграції для України, такі як надходження грошових переказів з інших держав, а це додаткова валюта яка інвестується в економіку; підвищення рівня кваліфікації; переймання досвіду більш розвинених держав; зниження рівня безробіття на ринку праці, особливо загрозливим для майбутнього України є негативні наслідки трудової міграції, а саме:

Негативні та позитивні наслідки міграційних процесів

	Негативні наслідки	Позитивні наслідки
Країни – експортери робочої сили	<ul style="list-style-type: none"> – «відтік умів»; – витрати на підготовку спеціалістів (робочої сили); – можливе ухилення від податків, приховування доходів; – знижується загальна конкурентоспроможність на власному ринку праці в результаті відтоку кваліфікованих молодих кадрів. 	<ul style="list-style-type: none"> – отримання валютних переказів; – підвищення кваліфікації та отримання досвіду робочої сили; – зростання рівня життя і добробуту населення за рахунок грошових і матеріальних переказів.
Країни – імпортери робочої сили	<ul style="list-style-type: none"> – виникнення проблем із соціальним захистом емігрантів; – відтік національної валюти; – погіршення кримінальної ситуації в країні; – загроза виникненню міждержавних, політичних та міжконфесійних суперечок. 	<ul style="list-style-type: none"> – отримання дешевої робочої сили, яка вже є кваліфікованою; – прискорення економічного зростання; – зростання державного бюджету; – зростає продуктивність праці робітників і ефективність виробництва в цілому за рахунок конкуренції на ринку праці.

Джерело: розроблено автором

– відтік конкурентоздатного населення, який може призвести до збільшення інфляції та сповільнення темпів економічного зростання;

– додаткові витрати коштів на підготовку кадрів, які після закінчення або під час навчання у ВНЗ не реалізують свої інтелектуальні знання і вміння, що, у свою чергу, призводить до зменшення темпів розвитку науково-технічного процесу (лише за перше десятиліття незалежності Україна втратила понад 6 тис. кандидатів і докторів наук та близько 80 тис. громадян із вищою освітою [4, с. 237–239], сьогодні ж кількість тих, хто здобув вищу освіту і виїхав за кордон, становить 13,2% від загальної кількості емігрантів [7, с. 20]); невідповідні умови ведення великого та малого бізнесу. Виникає нестача кадрів в таких сферах, як будівництво, промисловість, сільське господарство, транспорт та зв'язок.

Щоб конкурувати за робочу силу з іноземними підприємствами роботодавці підвищують заробітну плату, що негативно впливає на конкурентоздатність їхньої продукції на міжнародному ринку.

Населення прагне залишатися в тій країні, де вони зможуть отримати правовий захист, високий рівень медичних послуг, якісну освіту, соціальний захист, високу заробітну плату, впевненість у завтрашньому дні. Тож, вирішення проблем міграції лежить у площині системного підходу та комплексного розвитку національної економіки.

Список використаних джерел:

1. Волоско Я.О. Міжнародна трудова міграція: наслідки для економіки. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. 2015. № 8. С. 21–26.

2. Як Україні зупинити міграцію за інноваціями та зберегти людський капітал. Спецпроект. / Економічна правда. 2019. URL: <https://www.epravda.com.ua/projects/techiia/2019/10/24/652827/>.

3. Трудові мігранти. У яких державах українцям працювати вигідніше. URL: <https://www.epravda.com.ua/publications/2019/04/23/647290/>.

4. Лучит М.В. Міжнародна міграція робочої сили: її причини та вплив на економіку. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. 2017. № 2. С. 237–239.

5. Doing business 2019. Training for Reform 2019. / International Bank for Reconstruction and Development. The World Bank. Available at: https://www.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/media/Annual-Reports/English/DB2019-report_web-version.pdf.

6. Топ-5 причин трудової міграції з України. Економічна правда. 2019. URL: <https://www.epravda.com.ua/news/2019/06/13/648752/>.

7. Малиновська О. Міграція в Україні: факти і цифри. *Міжнародна організація з міграції (МОМ)*. 2016. № 1. С. 31.

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Тополенко Н.М.

кандидат економічних наук, доцент;

Мельніченко І.С.

студент,

Університет митної справи та фінансів

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ КАСОВИХ І ФАКТИЧНИХ ВИДАТКІВ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ

Вітчизняна і зарубіжна економічна література відводить видаткам бюджетних установ провідну роль у фінансовому забезпеченні розвитку суспільства. Видатки є одним з найважливіших показників фінансово-господарської діяльності бюджетних установ і основою для визначення результатів виконання кошторису доходів і видатків, його аналізу з метою виявлення резервів.

Відповідно до Бюджетного кодексу України (далі – БКУ) видатки бюджету – це кошти, спрямовані на здійснення програм та заходів, передбачених відповідним бюджетом [1].

Окрім БКУ, основним нормативним документом, що визначає склад та структуру видатків бюджетних установ, є наказ Міністерства фінансів України «Про бюджетну класифікацію» [5, с. 14].

Як економічна категорія, видатки бюджетних установ об'єднують витрати, що покриваються з централізованих та децентралізованих державних фондів. Більшість державних видатків фінансується з державного чи місцевих бюджетів. Видатки бюджету на утримання бюджетних установ не завжди

збігаються з видатками самих установ. Сума коштів, перерахованих постачальникам, характеризує суму видатків бюджету, у той час як для установи вони є лише зміною у складі активів без реальних видатків коштів. Виходячи з двоїстості характеру видатків бюджетних установ, їх поділяють на касові та фактичні.

Фактичні видатки – це дійсні видатки установ, що підтверджуються відповідними документами, проведені та сплачені за рахунок бюджетних коштів тим чи іншим установам в процесі виконання кошторису. Також до цієї категорії видатків включаються проведені, але не оплачені в результаті відсутності коштів, видатки або такі, які обліковуються за місцем проведення.

Обліковують фактичні видатки на активних затратних рахунках 8 класу: 801 «Витрати розпорядників бюджетних коштів на виконання бюджетних програм»; 802 «Витрати на утримання державних цільових фондів»; 803 «Витрати державного бюджету»; 804 «Витрати місцевого бюджету»; 811 «Витрати розпорядників бюджетних коштів на виготовлення продукції»; 812 «Витрати державних цільових фондів на виготовлення продукції»; 821 «Витрати розпорядників бюджетних коштів з продажу активів»; 822 «Витрати державних цільових фондів з продажу активів»; 83 «Фінансові витрати»; 84 «Інші витрати за обмінними операціями»; 85 «Інші витрати за необмінними операціями»; 86 «Умовні витрати» [2]. Облік ведеться у розрізі відповідних субрахунків.

Синтетичний облік фактичних видатків бюджетних установ ведеться у таких меморіальних ордерах: Меморіальний ордер № 4 «Накопичувальна відомість за розрахунками з іншими дебіторами»; Меморіальний ордер № 5 «Зведення розрахункових відомостей із заробітної плати та стипендії»; Меморіальний ордер № 6 «Накопичувальна відомість за розрахунками з іншими кредиторями»; Меморіальний ордер № 7 «Накопичувальна відомість за розрахунками в порядку планових платежів»;

Меморіальний ордер № 8 «Накопичувальна відомість за розрахунками з підзвітними особами»; Меморіальний ордер № 12 «Зведення накопичувальних відомостей про витрачання продуктів харчування»; Меморіальний ордер № 13 «Накопичувальна відомість витрачання матеріалів» [4].

Касові видатки відображають касове виконання бюджету, це всі суми перераховані установою чи організацією з рахунків в органах Державної казначейської служби для їх використання згідно з кошторисом. При цьому касовими видатками є і кошти, сплачені готівкою через касу установи, і суми, перераховані шляхом безготівкової оплати рахунків.

План рахунків бухгалтерського обліку в бюджетних установах не передбачає окремих рахунків для обліку касових видатків, оскільки вони збігаються з кредитом рахунків 221 «Готівкові кошти та їх еквіваленти розпорядників бюджетних коштів», 222 «Готівкові кошти та їх еквіваленти державних цільових фондів», 231 «Грошові кошти на рахунках розпорядників бюджетних коштів», 232 «Грошові кошти на рахунках державних цільових фондів» [3]. За кредитом рахунків відображають здійснені касові видатки, тобто суми, отримані з рахунків у казначействі готівкою або перераховані в безготівковому порядку. Одночасно запис робиться в дебеті відповідних субрахунків залежно від напрямку видатків.

Аналітичний облік касових видатків установи ведуть у Картках аналітичного обліку касових видатків. Картку аналітичного обліку касових видатків установа відкриває щомісячно за кожним кодом класифікації видатків, загальним і спеціальним фондом, за кожним видом коштів спеціального фонду [5, с. 81]. Записи здійснюють щоденно на підставі виписок органів казначейства.

Синтетичний облік касових видатків в бюджетні установи ведуть у Меморіальному ордері № 2 «Накопичувальна відомість руху грошових коштів загального фонду на рахунках, відкритих в

органах Державної казначейської служби України» та Меморіальному ордері № 3 «Накопичувальна відомість руху грошових коштів спеціального фонду на рахунках, відкритих в органах Державної казначейської служби України» [4].

Захищеними видатками бюджету визнаються видатки загального фонду бюджету, обсяг яких не може змінюватися при здійсненні скорочення затверджених бюджетних призначень [1].

До основних захищених статей видатків відносять видатки на оплату праці та нарахування, придбання медикаментів, оплату комунальних послуг та енергоносіїв, обслуговування державного боргу, поточні трансферти, підготовку кадрів, забезпечення осіб з інвалідністю засобами реабілітації, компенсацію процентів, сплачуваних банкам або іншим фінансовим установам за кредитами, отриманими громадянами на будівництво чи придбання житла, оплату охорони державних закладів культури, виплати за деривативами [1].

Незважаючи на те, що законодавством передбачені статті захищених видатків, що є спільними для касових і фактичних видатків, у практичній діяльності бюджетної установи більш важливим є виконання саме касових видатків, оскільки саме вони відображають виконання кошторису та появу або погашення заборгованостей. Наприклад, заробітна плата та ЄСВ можуть бути нарахованими, проте ні працівники, ні бюджети не отримують ці кошти.

Слід зазначити, що касові видатки бюджетних установ, які фінансуються через органи Державного казначейства, обліковуються в органі казначейства та безпосередньо в установі. Тому, є перспектива, що необхідність ведення обліку касових видатків в бюджетних установах відпаде, що призведе до зменшення обсягів звітних показників про виконання кошторису видатків. Аналіз фактичних та касових видатків можна здійснювати шляхом порівняння даних про касові видатки в

органах Державної казначейської служби із даними про фактичні видатки, що містяться у звітності бюджетної установи, між собою та із затвердженим кошторисом. Результатом такої перевірки буде виявлення і подальший пошук причин перевищення касових над фактичними видатками і навпаки.

Як правило, фактичні видатки не збігаються з касовими в часі і сумі через наявність залишків чи заборгованостей на кінець звітного періоду. Якщо касові і фактичні видатки збігаються в часі, їх називають прямими видатками.

Виходячи із суттєвості касових і фактичних видатків, їх співвідношення за даними звітності установи можна визначити загальну суму касових (K_B) і фактичних видатків (Φ_B), які розраховуються за формулами, що унаочнюють співвідношення між ними, і дають змогу виявити причини перевищення касових видатків над фактичними або фактичних видатків над касовими:

$$K_B = Z_n + П - Z_k, \quad (1)$$

де Z_n – залишки коштів установи на початок року;

$П$ – сума коштів, перерахованих за рік;

Z_k – залишки грошових засобів установи на кінець року.

$$\Phi_B = K_B - (ЗКП - ЗКК) + (ЗМП - ЗМК) + (ЗДП - ЗДК) + (ПО_n - ПО_k), \quad (2)$$

де $ЗКП$, $ЗКК$ – заборгованість кредиторська на початок і на кінець року;

$ЗМП$, $ЗМК$ – залишки на рахунках матеріалів на початок і на кінець року;

$ЗДП$, $ЗДК$ – заборгованість дебіторська на початок і на кінець року;

$ПО_n$, $ПО_k$ – залишки на рахунках підзвітних осіб на початок і на кінець року.

Теоретично вище наведені формули добре відображають та дають змогу проаналізувати можливі розбіжності в касових та

фактичних видатках. Проте на практиці бюджетні установи не використовують їх в бухгалтерському обліку.

Поєднання двох методів обліку пояснюється жорсткими обмеженнями у витрачанні коштів установами та суцільним контролем за використанням коштів з боку держави. Облік касових видатків забезпечує інформацією щодо виконання кошторису та залишків невикористаних асигнувань на кожну конкретну дату. У свою чергу ведення обліку фактичних видатків дає можливість контролювати фактичне виконання кошторису видатків установи в цілому та дотримання встановлених норм за окремими статтями і структурними підрозділами.

Отже, зазначимо, що ведення обліку і касових, і фактичних видатків у бюджетних установах є основним методом контролю з боку держави за додержанням бюджетними установами фінансової дисципліни та чітким виконанням кошторису доходів і видатків бюджетної установи.

Список використаних джерел:

1. Бюджетний кодекс України від 21.06.2001 р. № 2542-III.
2. Наказ Міністерства фінансів України «Про затвердження плану рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі» від 31.12.2013 р. № 1203.
3. Наказ Міністерства фінансів України «Про затвердження Інструкції щодо застосування економічної класифікації видатків бюджету» від 12.03.2012 № 333.
4. Наказ Міністерства фінансів України «Про затвердження Порядку складання типових форм меморіальних ордерів та інших облікових регістрів суб'єктів державного сектору» від 08.09.2017 № 755.
5. Облік у бюджетних установах : Навчальний посібник. / за ред. Леня В.С. – Чернігів: Десна Поліграф, 2016. – 560 с.

Шот А.П.

*кандидат економічних наук, доцент,
Львівський національний університет імені Івана Франка*

МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД ТА ВІТЧИЗНЯНА ПРАКТИКА СТВОРЕННЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІД ОБТЯЖЛИВІ КОНТРАКТИ

Забезпечення під обтяжливі контракти на практиці створюють нечасто. Як правило такі господарські операції проводять будівельні великі компанії, оскільки створення забезпечення впливає на податковий облік та фінансовий результат до оподаткування. Тому для обліковця важливо знати доцільність, порядок його створення та використання, а також податкові наслідки і міжнародний досвід з цього питання.

У вітчизняному обліку створення забезпечення під обтяжливі контракти регламентують П(С)БО 11 «Зобов'язання» [2] та П(С)БО 18 «Будівельні контракти» [3].

Загальні правила створення обтяжливих забезпечень зазначені вітчизняними П(С)БО сформульовані дуже стисло. Так П(С)БО 11 передбачено, що забезпечення створюють для відшкодування наступних операційних витрат на виконання зобов'язань за обтяжливими контрактами.

Відповідно до п. 14 П(С)БО 11 забезпечення створюють у разі виникнення в результаті минулих подій зобов'язання, погашення якого, ймовірно, призведе до зменшення ресурсів, які втілюють у собі економічні вигоди та оцінку якого можна розрахунково визначити. Забороняється створення забезпечення для покриття майбутніх збитків від діяльності підприємства. Це дає підстави стверджувати, що забезпечення створюють саме під конкретний обтяжливий контракт, а не під діяльність підприємства в цілому.

Отже, обтяжливий контракт – це контракт, витрати (котрих не можна уникнути) на виконання якого перевищують очікувані економічні вигоди від цього контракту. Доцільним є з'ясувати коли саме контракт стає обтяжливим відповідно до міжнародних стандартів, зокрема МСБО 37 «Забезпечення, умовні зобов'язання та умовні активи». Адже саме цей стандарт став підґрунтям для вітчизняного П(С)БО 11.

У МСБО 37 [4] зазначено, що обтяжливий контракт, це контракт у якому неминучі витрати на виконання зобов'язань за контрактом перевищують економічні вигоди, які очікується отримати за ним. Неминучі витрати за контрактом відображають найменші чисті витрати припинення контракту, які є меншою з двох оцінок: вартості його виконання або будь-якої компенсації чи стягнень внаслідок його невиконання. Виходячи з вищевказаного, контракт стає обтяжливим, коли за ним очікують збитки, яких неможливо уникнути.

На нашу думку слід детальніше розглянути особливості віднесення контракту до обтяжливого.

Перша особливість. Якщо контракт можливо розірвати без виплати жодних штрафних санкцій, його не визнають обтяжливим. Тобто у такій ситуації підприємство може уникнути збитків за контрактом. У МСБО 37 вказано, що ті контракти, які можна розірвати без сплати компенсації другій стороні, не мають відповідного зобов'язання, і забезпечень за ними не створюють. Разом з тим, слід зазначити, що за будівельними контрактами подібних обмежень немає, і очікувані збитки за ними визнають незалежно від того, передбачено в договорі неустойку за невиконання контракту чи ні.

Друга особливість. Збитки за обтяжливим контрактом не можна компенсувати (навіть теоретично) прибутком від суміжних контрактів.

Слід зауважити, що на практиці обтяжливі контракти найчастіше пов'язані з орендою. Тож якщо підприємство має виконати зобов'язання за договором оренди (лізингу) під загрозою виплати неустойки, а необхідність у такій оренді вже зникла, потрібно проаналізувати, чи можна передати цей об'єкт у суборенду. При цьому важливо знати, що підприємству не обов'язково фактично укласти договір суборенди, йому достатньо володіти інформацією про такі «гіпотетично» можливі угоди. Тоді договір оренди не належить до обтяжливих, оскільки доходи від можливої суборенди дорівнюють витратам від оренди й збитку немає. Причому навіть якщо підприємство фактично не скористається можливістю здавання нерухомості в суборенду, на кваліфікацію договору це не вплине – контракт однаково не належатиме до обтяжливих. Але потрібну інформацію на наш погляд, у разі не укладання договору суборенди доцільно документально зафіксувати.

При створенні забезпечення за обтяжливим контрактом важливо також знати у якій сумі його необхідно створювати. Відповідно до П(С)БО 11 забезпечення за обтяжливим контрактом визнають у сумі неминучих витрат, пов'язаних з його виконанням. Суму неминучих витрат, пов'язаних з виконанням обтяжливого контракту, розраховують за найменшою з двох величин: витрат на виконання контракту або витрат на сплату неустойки (штрафів, пені) за невиконання контракту.

До витрат, за якими визнають забезпечення, прийнято включати лише неминучі прямі витрати. До них зокрема відносять змінні операційні витрати, безпосередньо пов'язані з виконанням зобов'язань за договором, яких не можна уникнути. До розрахунку не беруть витрати, яких підприємство може уникнути, зокрема, загальновиробничі, адміністративні та збутові.

Витрати на виконання обтяжливого контракту оцінюють як різницю між видатками на його виконання та доходами від

виконання іншого контракту, укладеного задля мінімізації втрат від виконання обтяжливого контракту.

Схожі, але не ідентичні правила щодо будівельних контрактів викладено в П(С)БО 18. Зокрема, вони передбачають: якщо на дату балансу існує ймовірність того, що загальні витрати на виконання будівельного контракту перевищуватимуть загальний дохід за цим будівельним контрактом, то очікувані збитки визнають витратами звітного періоду із включенням фактичних витрат на виконання цього будівельного контракту до собівартості реалізації.

Слід зазначити, що такі правила відповідають і нормам МСБО 11 «Будівельні контракти» [5]. Головна відмінність загального та «будівельного» нормативів у тому, що згідно П(С)БО 11 забезпечення можуть створювати у розмірі витрат на сплату неустойки (штрафів, пені) за невиконання контракту. Водночас будівельні контракти подібного резервування не передбачають. Через це на практиці можлива ситуація, коли будівельний підрядник зазнає збитків за контрактом, які перевищують суму неустойки. Наприклад, якщо очікувана сума збитків за будівельним контрактом склала 400000 грн., а сума неустойки 250000 грн., то за нормами П(С)БО 11 у таких випадках забезпечення створюють у меншій сумі, тобто у сумі неустойки – 250000 грн. В той же час за правилами П(С)БО 18 забезпечення слід створювати у сумі збитку – 400000 грн. За таких умов постає питання якій нормі слід віддати перевагу. На наш погляд, оскільки МСБО 11 втратив чинність пріоритет мають положення вітчизняного аналога МСБО 37 тобто П(С)БО 11. Тому забезпечення створюють у меншій сумі, а саме 250000 грн.

Необхідно відмітити, що створення забезпечення під обтяжливі контракти впливає на податковий облік. Відповідно до п. 139 ПКУ [1] платники податку з річним доходом понад 20 млн. грн. зобов'язані коригувати фінансовий результат до оподаткування, а

саме: збільшити фінансовий результат до оподаткування на суму витрат на створення забезпечень (резервів) для відшкодування наступних (майбутніх) витрат відповідно до НП(С)БО або МСФЗ; зменшити фінансовий результат до оподаткування на : 1) суму використання створених забезпечень, сформованих відповідно до НП(С)БО або МСФЗ; 2) суму коригування (зменшення) забезпечень для відшкодування наступних (майбутніх) витрат, на яку збільшився фінансовий результат до оподаткування згідно НП(С)БО або МСФЗ.

Отже, таким «високодохідним» підприємствам не доцільно створювати забезпечення під обтяжливі контракти, чого не можна сказати про підприємства з річним доходом менше 20 млн. грн., бо вони відображають такі операції за правилами бухгалтерського обліку і фінансовий результат до оподаткування на суму різниць не коригують.

Список використаних джерел:

1. ПКУ від 02.12.2010 р. № 2755-VI.
2. П(С)БО 11 «Зобов'язання», затверджене наказом МФУ від 31.01.2000 № 20.
3. П(С)БО 18 «Будівельні контракти», затверджене наказом МФУ від 28.04.2001р. № 205.
4. МСБО 37 «Забезпечення, умовні зобов'язання та умовні активи». *IASB*; Стандарт, Міжнародний документ від 01.01.2012.
5. МСБО 11 «Будівельні контракти». *IASB*; Стандарт, Міжнародний документ від 01.01.2012.

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Геврек Ю.С.

аспірантка,

Одеський національний морський університет

АКТУАЛЬНІСТЬ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РИЗИКАМИ СТИВДОРНОЇ КОМПАНІЇ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Діяльність будь-якого підприємства пов'язана з наявністю різноманітних видів ризиків, що обумовлено невизначеністю дії різного ступеню факторів у ринкових умовах господарювання. Окремою групою існуючих ризиків є фінансові ризики, які виникають у сфері фінансових відносин підприємства та напряму впливають на розмір фінансового результату підприємства у вигляді прибутку, вірогідністю фінансових втрат у вартісному виразі.

Фінансовий ризик характеризує ймовірність отримання збитків у результаті здійснення господарської діяльності, насамперед операційної та інвестиційної діяльності [1]. Актуальність управління фінансовими ризиками як суб'єктивно-об'єктивною категорією, яка не лише спричиняє збитки, а й за ефективного керівництва дає додаткові вигоди, стрімко зростає, адже без урахування ризику неможливо здійснювати будь яку фінансову та комерційну діяльність [2, с. 168].

Серед класифікаційних ознак фінансового ризику найбільш розповсюджені такі: податковий, валютний, інфляційний, кредитний, депозитний, портфельний, зменшення фінансової

стійкості, ліквідності, неплатоспроможності, процентний, інвестиційний, втраченої вигоди [3; 4].

Вид діяльності підприємства та його специфічні галузеві особливості впливають на трактування та оцінку фінансового ризику. Так, для підприємств портової діяльності «загроза діяльності може виходити від конкурентів, від власних прорахунків в плануванні і управлінні, від помилок в підборі кадрів. У будь-якому випадку важливим є не уникнення ризику взагалі, а передбачення і зниження ризику до мінімального рівня» [5, с. 79].

Діяльність стивідорних компаній, як важливої частини підприємств портової діяльності, також супроводжується фінансовими ризиками. На теперішній час для стивідорних компаній поза увагою залишається питання удосконалення оцінки фінансового ризику, як у теоретичному, так і у практичному аспектах. Особливе значення в цьому напрямку має дослідження, з урахуванням галузевих особливостей підприємств. Зокрема, необхідність оцінки фінансового ризику стивідорних компаній обумовлено:

– ймовірністю наявності фінансових наслідків, пов'язаних з існуванням домінуючої частки розрахунків в іноземній валюті, що на пряму впливає на присутність валютного ризику, пов'язаного з валютними коливаннями, які за останні роки в Україні є досить суттєвими [6];

– посилення ролі приватного сектора в діяльності підприємств портової діяльності: поряд зі збільшенням економічної ефективності функціонування портового комплексу за рахунок поєднання інтересів усіх учасників процесу відбувається збільшення ймовірності виникнення ризикових фінансових операцій [7];

– інфляційних процесів, у результаті яких відбувається подорожчання ресурсів (матеріалів, палива та ін.), які впливають на чистий прибуток компанії;

– кредитний ризиків, пов'язаних з тим, що клієнт може не виконати свої зобов'язання перед стивідорною компанією у визначені строки, що спричинить виникнення фінансових збитків;

– ризиків зміни процентних ставок, які виникають у випадку кредитного фінансування будівництва гідротехнічних споруд та об'єктів портової інфраструктури, придбання перевантажувального обладнання.

Крім того, за останні роки спостерігається тенденція до зниження фінансової стійкості державних стивідорних компаній України, що є сигналом для визначення чинників, які впливають на дану ситуацію, наслідків ризикових операцій та оптимальної структури джерел формування активів.

Важливий аспект оцінки фінансового ризику – необхідність визначення даних про об'єкт на базі незначної та релевантної інформації, що дозволяє уникнути несуттєвих ознак і параметрів та прискорити процес прийняття управлінських рішень при найменших вартісних витратах та витратах часу.

Отже розвиток теоретичних і методичних основ оцінки фінансового ризику стивідорних компаній і розроблення практичних рекомендацій щодо їх удосконалення є актуальним та потребує подальшого дослідження у напрямках:

– аналізу та систематизації сучасних теоретико-методичних підходів до визначення сутності «фінансовий ризик»;

– розширення системи класифікації існуючих ознак фінансового ризику;

– уточнення понятійно-категорійного апарату, зокрема «ризик упущеної вигоди», який напряму пов'язаний з недостатньою організацією внутрішнього контролю фінансових ризиків на підприємстві;

– визначення впливу факторів на рівень фінансового ризику;

– оцінки особливостей фінансового аналізу як інструменту управління фінансовими ризиками;

– обґрунтування напрямків удосконалення системи управління фінансовими ризиками у діяльності стивідорних компаній;

– розробки методичних основ оцінки фінансового ризику стивідорних компаній, які враховують специфіку діяльності стивідорних компаній;

– розробки *економічного інструментарію оцінки та прогнозування фінансового ризику* стивідорних компаній.

Вирішення актуального наукового завдання, яке полягає в теоретико-методичному та економіко-організаційному забезпеченню оцінки та управління фінансовими ризиками стивідорних компаній дозволить:

– удосконалити понятійно-категорійний апарат; класифікацію існуючих ознак фінансового ризику; класифікацію «ризиків упущеної вигоди»; методичні основи оцінки фінансового ризику стивідорних компаній; систему управління фінансовими ризиками у діяльності стивідорних компаній;

– розвинути методичні підходи до оцінки доцільності застосування ризиково-орієнтованого фінансового контролю; *економічного інструментарію оцінки та прогнозування фінансового ризику* стивідорних компаній; технології фінансового аналізу в частині управління фінансовими ризиками.

Практичне значення очікуваних наукових результатів полягатиме в можливості застосування наукових положень і висновків дослідження у практичній діяльності стивідорних компаній щодо оцінки та управління фінансовими ризиками.

Система управління фінансовими ризиками в розрізі окремих функцій управління, методів та заходів їх практичної реалізації повинна бути спрямована на вибір показників-індикаторів, їх аналіз та прогнозування всіх фінансових операцій, які відбуваються на підприємстві. Як результат, систематичне відстеження, реагування та нормалізація ситуації – уникнення ситуацій, що суттєво впливають на фінансовий результат

підприємства у вигляді прибутку, а в деяких випадках скорочення збитку.

Список використаних джерел:

1. Невмержицький Я. Фінансовий ризик та дивідендна політика підприємства. *Ринок цінних паперів в Україні*. 2006. № 5–6. URL: <http://securities.usmdi.org/?p=22&n=29&s=280>
2. Вінницький П.А., Шокало О.Ю. Управління фінансовими ризиками підприємства. *Економічний простір*. 2010. № 42. С. 168–173.
3. Дерменжі Д.Ф. Визначення сутності фінансових ризиків та основних методів їх оцінки в умовах нестабільної ринкової економіки. *Причорноморські економічні студії*. 2018. Вип. 25. С. 71–74.
4. Жихор О.Б., Балясна Ю.С. Управління фінансовими ризиками та методи їх нейтралізації на підприємстві. *Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики*. 2011. № 2. С. 149–153.
5. Бойко М.О. Ідентифікація і побудова класифікації загроз економічної безпеки підприємств портової галузі. *Розвиток методів управління та господарювання на транспорті*. 2015. № 1(50). С. 63–81.
6. Oneshko S., Ilchenko S. Financial monitoring of the port industry companies on the basis of risk-oriented approach. *Investment Management and Financial Innovations*. Volume 14, Issue #1, 2017. pp. 191-199. DOI: 10.21511/imfi.14(1-1).2017.05
7. Онешко С.В. Особливості побудови системи управління економічною безпекою в портовій діяльності. *Проблеми розвитку транспорту і логістики: матеріали VII Міжнародної науково-практичної конференції*, 26–28 квітня 2017. Одеса, 2017. С. 257–259.

Соломатіна Т.В.

*кандидат економічних наук, доцент,
Східноукраїнський національний університет
імені Володимира Даля*

**СТРАТЕГІЧНИЙ РОЗВИТОК
ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ
СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ АГРАРНОГО
СЕКТОРА ЕКОНОМІКИ: ІНВЕСТИЦІЙНИЙ АСПЕКТ**

Активізація інвестиційного процесу є запорукою стійкого розвитку фінансового потенціалу суб'єктів господарювання різних галузей національної економіки. В аграрному секторі економіки інвестиційне забезпечення реалізує важливі соціальні функції, пов'язані зі створенням робочих місць на селі; інфраструктури сільських територій; особистісним, духовним, професійним розвитком людини [1, с. 6]. Економічні функції детермінує відтворення основного капіталу, техніко-технологічне забезпечення сільськогосподарського виробництва, його фондозабезпеченість та фондоозброєність. Тому завданням держави і окремих суб'єктів господарювання аграрного сектора економіки є формування ефективної інноваційно-інвестиційної політики, розробка довгострокових стратегій формування фінансових ресурсів, у т.ч. на основі земельного капіталу, їх розміщення в інноваційні проекти, ув'язка стратегії і тактики розвитку фінансового потенціалу.

Фінансово-інвестиційний потенціал в сільському, лісовому та рибному господарстві обумовлений природними процесами, організаційно-економічними умовами господарювання, формами фінансування, можливостями державної підтримки [2, с. 73]. Інвестиційне забезпечення стратегічного розвитку фінансового потенціалу дозволяє вирішити такі завдання: стабілізувати

траєкторію руху економічних показників діяльності аграрного сектора економіки загалом та окремих суб'єктів господарювання; підвищити рівень життя сільського населення; вирішити проблему безробіття на селі; оновити матеріально-технічну і технологічну базу сільськогосподарського виробництва; збільшити обсяг валової доданої вартості; насичити продовольчий ринок якісною продукцією і товарами високої споживчої вартості, безпечними для життя і здоров'я людини; покращити їх якість; зміцнити конкурентні позиції вітчизняної сільськогосподарської продукції та продуктів харчування на внутрішньому та зовнішньому ринках.

Інвестиційний і фінансовий потенціал у моделі економічного потенціалу, є його складовими елементами, потенціалами більш низького рівня [3], які тісно пов'язані між собою. Фінансовий потенціал суб'єкта господарювання значною мірою детермінує його інвестиційна привабливість, кредитоспроможність, які забезпечують доступ до кредитних ресурсів, зниження їх вартості, можливість їх отримання на пільгових умовах, реалізації високоефективних інноваційних проєктів, впровадження масштабних інвестиційних програм. Всі складові фінансово-інвестиційного потенціалу аграрного підприємства мають бути узгоджені між собою і виконувати певні функції згідно з механізмом їх формування і використання [4, с. 80]. Збереження та розвиток фінансово-інвестиційного потенціалу стійкого розвитку аграрних підприємств пов'язано з формуванням інноваційного супроводу аграрного виробництва і доведенням результатів науково-технічної діяльності до практичного використання [5, с. 35].

Темпи зростання капітальних інвестицій за видами економічної діяльності за 2010-2018 роки по сільському, лісовому та рибному господарству (5,98 разів) перевищили темпи зростання капітальних інвестицій по національному господарству (3,2 разів).

Приріст капітальних інвестицій в аграрному секторі економіки обумовлений, передусім сільським господарством, мисливством та наданням пов'язаних із ними послуг (зростання у 6,01 разів), незначно меншим є збільшення показника у лісовому господарстві та лісозаготівлі (коефіцієнт 5,51 разів). У рибному господарстві протягом аналізованого періоду відбулося скорочення капітальних інвестицій на 4%.

Показники динаміки капітальних інвестицій є тісно пов'язаними і взаємообумовленими, про що свідчать коефіцієнти кореляції по національній економіці – з сільським, лісовим та рибним господарством (0,9453), з сільським господарством, мисливством та наданням пов'язаних із ними послуг (0,9455), з лісовим господарством та лісозаготівлею (0,8449). Натомість по рибному господарству не існує істотного зв'язку ($r=0,5170$).

Динаміка показника описується різними функціями з високим коефіцієнтом множинної детермінації. Найбільш точну формалізацію ($R^2 = 0,8439$) дає експоненціальна функція.

Формування інноваційно-інвестиційного механізму управління ресурсним потенціалом підприємства потребує відповідного фінансового забезпечення. Розвиток високотехнологічних сегментів аграрного виробництва стримує недостатньо ефективна державна інноваційна політика, брак централізованих і децентралізованих джерел її фінансування. Основним джерелом фінансування капітальних вкладень як по національній економіці (70,77%), так і в сільському, лісовому та рибному господарстві (86,80%) є власні кошти підприємств та організацій. Найбільшу роль самофінансування мають підгалузі лісового господарства та лісозаготівлі (92,22%), сільського господарства, мисливства та надання пов'язаних із ними послуг (86,75%), значно меншу – рибне господарство (55,42%).

Другою за значущістю статтею фінансування капітальних вкладень є кредити банків та інші позики: – по національній

економіці (7,75%), по аграрному сектору загалом (12,71%). Частка статті значно відрізняється за підгалузями: якщо в лісовому господарстві та заготівлі вона становить 0,31%, то в рибному господарстві – 31,60%. По сільському господарству, мисливству та надання пов'язаних із ними послуг питома вага кредитів у структурі фінансування становила 12,88%.

Роль коштів Державного бюджету у фінансуванні аграрного сектора (0,18%) значно менша порівняно з національною економікою загалом (3,94%). Утім вищі за середньо-економічні показники мають: лісове господарство та лісозаготівлі (4,16%), рибне господарство (12,34%). Частка коштів, які виділяються для фінансування капітальних інвестицій із місцевого бюджету, є мізерною (0,12%) порівняно з національною економікою (8,7%). Відкритість іноземним інвестиціям – це важлива складова привабливого інвестиційного середовища в аграрному секторі національної економіки. На жаль, іноземні інвестиції мають мізерну частку у структурі фінансування капітальних інвестицій, як по національній економіці (0,31%), так і по аграрному сектору (0,01%). По національній економіці значна питома вага приходить на кошти населення на будівництво власних квартир (5,99%).

На розвиток фінансово-інвестиційного потенціалу суб'єктів господарювання аграрного сектора економіки впливають зовнішні і внутрішні фактори. Чинниками макроекономічного середовища є аграрний ринок, якому притаманні такі ознаки: недосконалість податково-бюджетного регулювання; незрілість інституційної структури та постійний процес її реформування; слабкість конкурентних відносин; брак економічної свободи; нерозвинена інфраструктура; монополізація продовольчого ринку посередниками; вади механізму ціноутворення на сільськогосподарську продукцію; деформування каналів її збуту; низька платоспроможність значної частини населення, яка негативно

позначається на попиті на певні групи сільськогосподарської продукції та продукти харчування; низький рівень фінансування науково-дослідних робіт в сфері технологій аграрного виробництва. Чинниками мікросередовища, що знижують рівень інноваційно-інвестиційного потенціалу аграрних підприємств є: невідповідність організаційних структур і методів управління виробництвом вимогам ринкової аграрної економіки; слабка мотивація інноваційної діяльності; відсутність стимулів до впровадження нових технологій сільськогосподарського виробництва та нових видів сільськогосподарської техніки; дефіцит кредитно-інвестиційних ресурсів; низький рівень фінансування впровадження інновацій.

Таким чином, механізм управління фінансово-інвестиційним потенціалом суб'єктів господарювання аграрного сектора економіки є сукупністю форм та методів впливу керуючої підсистеми на керовану з використанням елементів і важелів, представлених бізнес-плануванням, індикативним плануванням, інноваційно-інвестиційним проектуванням, кредитно-інвестиційними меморандумами, фінансовими, маркетинговими, ресурсними стратегіями тощо.

Список використаних джерел:

1. Красноруцький О.О. Інвестування в сферу вищої освіти в системі формування кадрового потенціалу економічного розвитку суб'єктів аграрної сфери. *Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка*. 2017. Вип. 182. С. 3–12.
2. Горшков М.А. Інвестиції в процеси відтворення – ресурсний потенціал розвитку аграрного сектору. *Інвестиції: практика та досвід*. 2015. № 5. С. 70–73.
3. Стоянова-Коваль С.С., Попович В.В. Вплив трудового потенціалу на інвестиційну привабливість аграрного підприємства. *Ефективна*

економіка. 2013. № 6. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2013_6_81
(дата звернення: 22.11.2019).

4. Пелих І.В. Формування інноваційно-інвестиційного потенціалу аграрних підприємств. *Вісник аграрної науки*. 2010. № 7. С. 79–80.

5. Макаренко П.М., Пілявський В.І. Інноваційно-інвестиційне забезпечення потенціалу стійкого розвитку аграрних підприємств. *Економічний вісник університету*. 2019. Вип. 41. С. 29–35.

Хабінець О.М.

студентка,

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

Мельничук А.О.

студентка,

Національний технічний університет України

«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

ОЦІНКА БЮДЖЕТНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ ЗА 2016-2018 РР.

Найважливішою ланкою фінансової системи будь-якої країни виступає сфера публічних фінансів як розгалужена система фінансових відносин між державою, юридичними та фізичними особами з приводу формування і використання грошових доходів і фінансових ресурсів держави та щодо управління і розпорядження державною власністю. Саме підтримання фінансової безпеки публічних фінансів на належному рівні є необхідною умовою для стабільного і ефективного функціонування всієї фінансової системи країни в довгостроковій перспективі.

Бюджетна безпека як важливий фактор соціально-економічного розвитку держави виступає своєрідним індикатором і критерієм

ефективності її бюджетної політики, організації бюджетного процесу та функціонування бюджетної системи в цілому.

Ефективність бюджетної політики слід оцінювати за ступенем виконання нею належних функцій. З огляду на це, ефективність бюджетної політики на сьогодні розглядається, по-перше, з точки зору виконання державного бюджету, по-друге – з точки зору впливу на соціально-економічну ситуацію в країні. Саме раціональне управління борговими ресурсами та цілісна система управління дефіцитом бюджету є основним завданнями для забезпечення ефективної системи бюджетної безпеки держави.

Що стосується виконання Державного бюджету та за останні роки динаміка недовиконання не є позитивною, що можна побачити з таблиці 1.

Таблиця 1

**Динаміка дефіциту Державного бюджету
за 2016-2018 рр., млн. грн.**

Рік	Доходи,	Видатки	Дефіцит/профіцит
2016	616283,2	684883,7	-68600,5
2017	793441,9	839453,0	-46011,1
2018	928114,9	985851,8	-57736,9

Джерело: складено авторами на підставі [1]

Піком дефіциту Державного бюджету виявився 2016 рік з фактичним обсягом дефіциту державного бюджету у 68 600,5 млн грн. Значний дефіцит Державного бюджету 2016 року був зумовлений складною політичною та економічною ситуацією в країні, з урахуванням націоналізації Приватбанку. Проте вже у 2017 році дефіцит значно скоротився, а саме на 22589,4 млн. грн., а у 2018 році його розмір знову збільшився до 57736,9 млн. грн.

Наочно динаміку доходів, видатків та дефіциту Державного бюджету можна відобразити на рисунку 1.

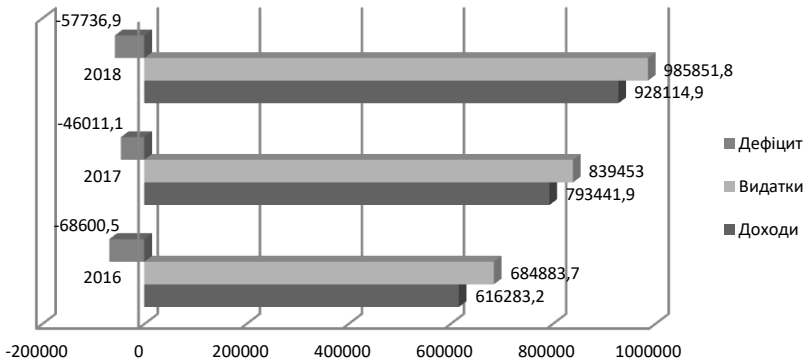


Рис. 1. Динаміка доходів, видатків та дефіциту Державного бюджету за 2016-2018 рр., млн. грн.

Отже за період з 2015 по 2018 роки державний бюджет України жодного разу не був профіцитним.

Головним показником бюджетного дефіциту є його співвідношення до валового внутрішнього продукту. ВВП надає змогу визначати показник дефіциту бюджету як у сумарному значенні, так і у процентах. З таблиці 1.2. видно, що найбільшу частку до ВВП дефіцит державного бюджету займав в 2016 році – 2,9%. Протягом 2017-2018 років питома вага дефіциту у відношенні до ВВП зменшилась до 1,5-1,6%.

Відповідно до Маастрихтського договору дефіцит державного бюджету має становити не більше 3% ВВП країни. Як бачимо, у 2016-2018 рр. цей показник в Україні був нижчим від оптимального значення, що свідчить про позитивні результати у сфері управління бюджетним дефіцитом.

У небезпечній зоні постійно перебуває індикатор відношення обсягу сукупних платежів з обслуговування та погашення державного боргу до доходів державного бюджету. Цей індикатор є чинником, що тривалий час породжує проблеми у сфері державних фінансів і має негативний вплив на бюджетну безпеку. З таблиці

видно, що показник протягом досліджуваного періоду перевищує нормативне значення у 3-7 разів. Це пов'язано з тим, що в Україні наявний великий розмір заборгованості, як зовнішньої, так і внутрішньої. І саме на аналізований період припадає сплата значної кількості взятих позик, а також відсотків за ними.

Таблиця 2

Індикатори бюджетної безпеки України у 2016-2018 рр.

Індикатори	2016	2017	2018	Нормативне значення
Відношення дефіциту/профіциту державного бюджету до ВВП, %	2,9	1,5	1,6	< 3%
Відношення обсягу сукупних платежів з обслуговування та погашення державного боргу до доходів державного бюджету, %	18,1	45,8	25,3	<6 %
Рівень перерозподілу ВВП через Зведений бюджет України, %	32,8	34,9	33,3	< 30 %
Обсяг трансфертів з державного бюджету до ВВП, %	8,2	9,1	8,4	<15 %

Джерело: складено авторами на підставі [1; 2]

Рівень перерозподілу ВВП через Зведений бюджет України у 2016-2018 роках перевищує нормативне значення на 3-5%.

Дані наведені в таблиці 2 дають змогу оцінити виконання наступного індикатора – рівня перерозподілу ВВП через зведений бюджет. Рівень перерозподілу ВВП через бюджет відображає обсяг фінансових ресурсів держави, які перерозподіляються через систему державних фінансів, і свідчить про рівень централізації фінансової системи держави. З іншого боку, масштаби перерозподілу ВВП через зведений бюджет є одним з основних факторів, що впливають на темпи економічного розвитку країни.

Так, цей показник у 2016-2018 роках перевищує нормативне значення на 3-5%.

Показник обсягу трансфертів з державного бюджету до ВВП протягом 2016-2018 років становив близько 8-9% і не перевищував порогове значення.

Проаналізовані індикатори свідчать про недостатню стійкість державних фінансів та, як наслідок, загрози фінансовій безпеці, головними причинами чого є зростаючий бюджетний дефіцит і покриття його за рахунок зовнішніх запозичень, низький рівень контролю у фінансово-бюджетній сфері. Основні проблеми бюджетної безпеки зосереджені, насамперед, у сфері управління державним боргом та управління дефіцитом бюджету, що зумовлює необхідність удосконалення як інструментів формування доходів бюджету, так і інструментів управління бюджетними коштами.

Підвищення рівня бюджетної безпеки передбачає прийняття дієвих правових актів та адекватних управлінських рішень щодо бюджетної політики держави. Вжиті заходи мають бути системними і зосереджуватися на визначених ключових проблемах державного та місцевих бюджетів.

Список використаних джерел:

1. Офіційний сайт Державної Казначейської Служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.treasury.gov.ua>
2. Офіційний сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua>

ПУБЛІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ТА АДМІНІСТРУВАННЯ

Бадрук А.А.

студентка,

Національна академія керівних кадрів культури і мистецтв

УПРАВЛІННЯ СОЦІАЛЬНИМИ ПРОЕКТАМИ

Серед передумов, що сприятимуть зростанню національної економіки, важливу роль відіграє формування у новій генерації керівників знань і вмінь використання сучасного проектного підходу до вирішення завдань розвитку процесів управління на різних рівнях, орієнтації цих процесів на досягнення кінцевих результатів з мінімальними витратами часу та коштів і засвоєння методології управління проектами як нового прогресивного інструментарію сфери управління.

За кожним успішним проектом стоїть команда професіоналів та детальна, кропітка робота. Адже від ідеї до її втілення лежить довгий шлях, який включає в себе вирішення всіх організаційних та управлінських питань. Сам проект являє собою сукупність скоординованих дій з певним початком та закінченням, що здійснюється особою або організацією для досягнення певної мети у заздалегідь визначені термін, витрати та параметри виконання [2, с. 182]. Також слід пам'ятати, що проект – це тимчасовий процес, він має початок та кінець, і його результат є унікальним [1, с. 224].

Проект є складною системою, що має певні етапи, елементи, які потребують якісного та ефективного управління. Він має свій життєвий цикл, який складається з таких етапів:

I етап – визначення завдання та ініціалізація проекту;

II етап – процес планування проекту;

III етап – виконання, запровадження проекту;

IV етап – завершення проекту та отримання заздалегідь визначених результатів, ефекту тощо.

Соціальний проект – сконструйоване ініціатором проекту нововведення, метою якого є створення, модернізація або підтримання в зміненому середовищі матеріальних або духовних цінностей, яке має просторово-часові і ресурсні кордони, вплив яких на людей вважається позитивним за своїм соціальним значенням.

Суб'єкти соціального проектування: окремі особистості, організації, трудові колективи, соціальні інститути, спеціально створені проектні групи. Невід'ємна риса суб'єкта проектування – його соціальна активність.

Сучасне соціальне проектування – це один з найефективніших способів розвитку громадянського суспільства. Участь населення у виробленні і прийнятті рішення щодо проектів, їх коригування, в недопущенні довільних соціальних рішень представників влади або приватних осіб – одна з фундаментальних основ практики соціального проектування в багатьох країнах. Включення суспільства в різних формах в процеси розробки та реалізації соціальних проектів значно підвищує громадянську активність населення.

Управління проектом – це процес управління командою і ресурсами проекту за допомогою специфічних методів, завдяки яким проект завершується успішно і досягає своєї мети.

Управління соціальними проектами є складним процесом, під час якого вирішується комплекс пов'язаних питань:

– взаємовідносин між усіма учасниками, що задіяні в процесі управління;

– вибору методів та підходів управління проектом;

– визначення механізмів, засобів та інструментарію.

Таким чином, управління будь-яким проектом потребує застосування системного комплексного підходу не стільки для досягнення найбільшої його ефективності, скільки для досягнення поставлених цілей, виконання визначених завдань та отримання необхідних результатів. Аналіз визначень категорії «управління проектами», дозволяє виділити наступні підходи, що використовуються різними науковцями, організаціями:

- управління проектом як професійна діяльність;
- управління проектом як управлінський процес;
- управління проектом як система відносин в процесі реалізації проекту;
- управління проектом як комплекс дій;
- управління як набір інструментарію.

Управління соціальними проектами залежить від таких основних факторів, як:

- масштаби проекту, обсяг робіт, їх вартість;
- складність проекту;
- кількість і взаємозв'язки внутрішніх і зовнішніх учасників проекту;
- вірогідність змін як у самому проекті, так і в його структурі, умовах, оточенні та у необхідності швидкого реагування на них;
- наявність конкурентів;
- переконаність вищого керівництва у необхідності спеціальної організаційної структури і особи, яка відповідатиме за загальну роботу над проектом.

Будь-який найменший проект потребує застосування методології і визначення відповідального за проект. Застосування різних методів управління проектами без спеціальних технічних та інформаційно-програмних засобів можливе для малих і середніх монопроектів. Окремі засоби можуть успішно застосовуватися для середніх і великих мультипроектів, без створення спеціальної

організації проекту. А повний арсенал управління проектами, включаючи команду проекту, варто застосовувати до великих, складних і престижних мегапроектів, коли ціна успіху проекту велика, а витрати будуть цілком виправдані.

Так, управління проектом – складний багатогранний управлінський процес, який складається з комплексу механізмів, дій, засобів, інструментів і здійснюється під впливом зовнішніх та внутрішніх ризиків, з урахуванням різноманітних відносин зовнішнього та внутрішнього характеру. Це процес застосування знань, навичок, методів, засобів та технологій до проектної діяльності з метою досягнення або перебільшення очікувань учасників проекту [3, с. 47] за допомогою яких повинні реалізовуватися завдання і функції держави. Залежно від значення та важливості певного проекту для держави можуть бути задіяні різні гілки влади (законодавча та виконавча), органи державного управління різного рівня, які реалізують інтереси держави в різних галузях суспільного життя і можуть бути представлені різними суб'єктами – організаційними структурами, установами та інститутами.

Список використаних джерел:

1. Мартин П., Тейт К. Управление проектами / Пер. с англ. – СПб.: Питер, 2006. – 224 с.
2. British Standard BS 6079-1:2000. Project management – Part 1: Guide to Project management. – 182 p.
3. A Guide to the Project Management Body of Knowledge. PMI Standards Committee / Ed. Duncan W.R., 1996. – 47 p.

Іванова О.В.

аспірантка,

Хмельницький університет управління та права

**ФОРМУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЯ МЕХАНІЗМІВ
ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ
СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИМИ ПРОЦЕСАМИ
НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ**

Важливим завданням розвитку механізмів державного управління соціально-економічним розвитком регіону є забезпечення розвитку всіх об'єктів управління, або, інакше, керованих процесів. Це завдання вирішується досить давно, проте, до цих пір залишається багато спірних, проблемних питань, що обумовлено динамічністю і багатогранністю даної проблеми. На сьогодні наша країна прагне до європейської інтеграції, пошуку власного місця та співпраці з країнами світового співтовариства на засадах партнерства і рівності. Аналіз сучасного стану механізмів державного управління соціально-економічним розвитком регіону треба здійснювати за допомогою реалізації моніторингу стану соціально-економічного розвитку регіонів України. Розглянемо виділені групи в рамках системи моніторингу:

1. Держава. В ході проведення моніторингу, державні органи мають на меті діагностування всіх аспектів соціально-економічного розвитку регіону та його територій з метою виявлення основних тенденцій розвитку окремих видів діяльності та класових утворень, при цьому стратегічною метою владних інститутів буде подолання диференціації населення за рівнем життя і територій за рівнем економічного розвитку. Таким чином, моніторинг соціально-економічного розвитку регіону з позиції держави проводиться головним чином для отримання необхідної інформації для коригування державної регіональної політики і

подальшої розробки комплексно-цільових програм підтримки основних галузей і територій.

2. Інвестори. Цільовим орієнтиром моніторингу соціально-економічного розвитку для інвесторів є отримання відомостей про особливості інвестиційного клімату в регіоні. При цьому дана категорія користувачів зацікавлена у отриманні інформації щодо рівня і характеру ризиків при здійсненні інвестиційних проєктів. Крім того, інвесторам важливо виявити потенційні стимули для розміщення інвестиційних ресурсів, що надаються органами державної влади, або обумовлені природно-ресурсним, кадровим та інноваційним потенціалом території.

3. Населення. Основним цільовим орієнтиром проведення моніторингу соціально-економічного розвитку регіону для населення буде уявлення про ступінь благополуччя регіону та комфортності проживання в ньому з позицій соціально-економічної та суспільної стабільності і безпеки. При цьому необхідно відзначити, що рівень і якість життя населення є основними параметрами успішного розвитку регіону.

Моніторинг соціально-економічного розвитку регіонів проводиться шляхом здійснення розрахунків рейтингової оцінки регіонів за кожним напрямом та розрахунку загальної рейтингової оцінки в цілому за всіма напрямами: щокварталу та щороку [1].

Слід підкреслити, що на сьогодні надання державної підтримки соціально-економічного розвитку регіонів здійснюється за такими основними напрямами: розробка та реалізація програм державної підтримки соціально-економічного розвитку окремих регіонів та територій; реалізація галузевих програм, якими передбачається виділення коштів на підтримку визначених територій та соціальний захист їх населення; регулювання міжбюджетних відносин [4]. Розглянувши сучасний стан регіонального розвитку в нашій державі, теоретичні та практичні підходи до визначення основних завдань в управлінні регіональним розвитком можна

констатувати, що в державному управлінні регіональним соціально-економічним розвитком на сьогодні існує значний ряд проблемних питань, вирішення яких має стати одним із чинників стабілізації ситуації в нашій державі та формування умов для подальшого розвитку регіонів та країни в цілому [1]. В контексті цього зазначимо, що основні проблеми, котрі пов'язані з соціально-економічним розвитком регіонів, варто класифікувати за такими ознаками, а саме: генезисом (за особливостями виникнення чи зародження); місцем виникнення чи зародження; тривалістю існування до початку пом'якшення чи нейтралізації (короткотривалі, довготривалі); обсягом коштів, які необхідні для їх нейтралізації чи вирішення (малозатратні, крупнозатратні); найважливішими ознаками (суспільно-політичні, соціально-економічні, організаційно-правові, екологічні тощо); диспропорціями, які вони породжують [3]. Безперечно, така класифікація є умовною, оскільки сама проблема може розглядатися з різних боків і потрапляти в ті чи інші класи залежно від ознаки характеристики, яка береться до уваги. Ураховуючи результати аналізу динаміки соціально-економічного розвитку регіонів, визначимо найбільш значні виклики, на які держава повинна реагувати шляхом вироблення та реалізації нової державної регіональної політики. Існують певні проблеми управління: відсутність спеціального органу управління з питань вимушеної міграції; відсутність цільових державних програм щодо розв'язання проблем; недосконала система управління регіональним розвитком; надмірна централізація управління; відсутність партнерства: недосконалість правового регулювання щодо розподілу повноважень між органами виконавчої влади та органами місцевого самоврядування; відсутність прогресу в реформі адміністративно-територіального устрою України; незавершена адміністративна реформа з нестабільною інституційною структурою у сфері регіональної політики; фрагментація

визначених повноважень та періодична зміна центрального органу виконавчої влади, який є відповідальним за формування та забезпечення реалізації державної регіональної політики; відсутність довгострокової стратегії розвитку України, яка б мала стати підґрунтям реалізації Державної стратегії регіонального розвитку; недостатня кількість кваліфікованих кадрів, необхідних для стратегічного планування, розроблення та впровадження новітніх інструментів стимулювання регіонального розвитку, аналізу та моніторингу їх ефективності. До того ж, існують проблеми управління регіональним розвитком, зумовлені складним взаємопроникненням природних, просторових, економічних, політичних і соціальних суперечностей, що пов'язано зі значною неоднорідністю територій країни та великою поліструктурністю територіальної організації влади [2].

Список використаних джерел:

1. Офіційний веб-сайт Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України. – Режим доступу: <http://www.minregion.gov.ua>
2. Громоздова Л. Удосконалення оцінки тенденцій регіонального економічного розвитку / Л. Громоздова // Держава та економіка. – 2014. – № 1. – С. 12-16.
3. Дацій Н.В. Принципи дії соціальної держави щодо підтримання соціального статусу і життєвих потреб населення території / Н.В. Дацій // Вісник Академії митної служби України. Серія: «Державне управління». – № 1(8). – 2013. – С. 7-13.

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Литовченко М.В.

*студент Фінансового факультету,
Університет митної справи та фінансів*

ІННОВАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В БАНКІВСЬКІЙ СИСТЕМІ УКРАЇНИ (ІНТЕРНЕТ БАНКІНГ)

Під поняттям «інформаційні технології в банківській діяльності» слід розуміти сукупність засобів і методів інформаційних процесів, які допомагають спростити і покращити роботу банків, запровадити новий підхід до реалізації продуктів і послуг банківської діяльності.

Наприкінці ХХ століття в Україні стрімко почалася інформатизація. Саме тоді Верховною Радою України було прийнято ряд законів стосовно впровадження інформаційних технологій у все сфери суспільної діяльності, зокрема у банківську. Це Закон України від 09.01.2007 № 537-V «Про Основні засади розвитку інформаційного суспільства в Україні на 2007-2015 роки», Закон України від 04.02.1998 № 27-28 «Про Національну програму інформатизації», Закон України від 02.10.1992 № 48 «Про інформатизацію», Закон України від 05.07.1994 № 31 «Про захист інформації в автоматизованих системах» та інші.

Невпинний рух технологій дозволив банкам розширити сферу їхньої діяльності й підвищити експлуатаційну ефективність, автоматизуючи їх базові функції. Варто зазначити, що на тлі

швидкого технічного прогресу відбувся швидкий перехід від паперової до електронної продукції, з'явилися віртуальні банківські та фінансові технології (управління банківськими рахунками, готівкові розрахунки, укладання електронних договорів, електронний підпис), комплекс використання нових інформаційних та телекомунікаційних технологій для електронного та змішаного маркетингу, нові банківські продукти на базі нових технологій, нові автомати самообслуговування (моно- і багатофункціональні, інформаційні)... За статистикою більше 80% усіх банківських операцій може здійснюватися, сидячи за комп'ютером вдома чи в офісі.

Сьогодні все більше банків роблять ставку на професіоналізм своїх співробітників і нові інформаційні технології. Саме завдяки ним, працівники банківської діяльності мають змогу краще обробляти, передавати і зберігати необхідну інформацію, краще і швидше обслуговувати клієнтів, надавати нові типи послуг, а також значно підвищити свою конкурентоспроможність на міжнародному ринку банківських послуг.

Які ж інноваційні технології було впроваджено в банківській системі України?

1) Monobank – «банк без відділень» виник у листопаді 2017 року.

Переваги Monobank:

- низька відсоткова ставка;
- тривалий пільговий період (до 62 днів);
- відсутність абонплати та обов'язкових страховок;
- передбачений кешбек та нарахування відсотків на залишок грошей на рахунку.

Недоліки Monobank:

- висока комісія за видачу кредитних коштів готівкою;
- великі штрафні санкції.

2) FinTech – кредитна активність, що полягає у використанні технологій та інновацій для покращення фінансової діяльності. Виник ще у 1971 році.

Переваги:

- нижчі процентні ставки для позичальників;
- можливість підвищення прибутку інвесторам;
- зручний сервіс для клієнтів;
- доступність.

Недоліки:

- проблема ліквідності;
- операційні ризики;
- сумнівна якість даних;
- ризик втрати довіри інвесторів;
- ризики рентабельності платформи.

3) Інтернет-банкінг, мобільний-банкінг – один із видів дистанційного банківського обслуговування. Кінець 2009 року.

Переваги:

- можливість контролювати рахунки з будь-якої точки світу;
- не вимагає візиту в банк;
- зниження відсоткових ставок за кредитами та підвищення за депозитами;
- зменшення або скасування комісійних відрахувань на обслуговування тих операцій, які можна провести за допомогою Інтернет-банкінгу.

Недоліки:

- низький рівень використання інтернет-банкінгу (40%);
- відсутність швидкісного доступу до мережі Інтернет (сільська місцевість);
- низький рівень довіри до технологічних інновацій.

Таблиця 1

Послуги Інтернет-банкінгу вітчизняних банків

Назва банку	Система Інтернет-банкінгу в Україні	Можливості
Приватбанк	Приват24	– перегляд виписок за рахунками; – оформлення депозиту; – обмін валюти; – будь-які види платежів; – поповнення мобільного телефону; – додаткові послуги по платіжним картам.
Укресімбанк	Фінансовий портал	– перегляд виписок за рахунками; – будь-які види платежів.
Укрсіббанк	Управління рахунком (в рамках пропозиції All inclusive)	– перегляд виписок за рахунками; – будь-які види платежів.
Укрсоцбанк	Інтернет-банкінгу	– перегляд виписок за рахунками; – оформлення депозиту; – обмін валюти; – будь-які види платежів; – поповнення мобільного телефону.
Промінвестбанк	PIB-ONLINE	– перегляд виписок за рахунками; – обмін валюти.
Альфа-банк	My Alfa-Bank	– перегляд виписок за рахунками; – будь-які види платежів; – поповнення мобільного телефону.
ОТП Банк	OTP direkt	– перегляд виписок за рахунками; – будь-які види платежів; – поповнення і зняття коштів з ощадного рахунку.

4) Pay-Pass від Mastercard – система безконтактних розрахунків, яка дозволяє здійснювати розрахунки в магазинах та метро.

Переваги:

- проведення оплати або знімання коштів без платіжної картки;
- безпека зняття готівки;
- швидко та зручно;
- зменшилась кількість готівкових коштів;
- зниження витрат на здійснення розрахунків.

Недоліки:

- потрібна технологія NFC в телефоні;
- мережа здійснення безконтактних розрахунків не є достатньо розвинутою;
- у випадку крадіжки картки злодії можуть розрахуватися без введення PIN-коду в межах ліміту визначеною платіжною системою.
- необхідно обов'язково мати доступ до мережі Інтернет (якщо за допомогою моб. тел. Здійснюються розрахунки).

5) «Зона 24»

Переваги:

- клієнт самостійно керує власними рахунками;
- сплата комунальних послуг;
- можна погасити чи оформити кредит;
- пересилання коштів з карти на карту;
- поповнення мобільного рахунку;
- отримання консультації спеціаліста коллцентру.

Недоліки:

- обов'язковий доступ до мереж Інтернет;
- можливі технічні проблеми.

6) SWIFT – міжнародна платіжна система.

Переваги:

– зручно переводити кошти за кордон фізичній чи юридичній особі;

- здійснення оплати покупок за кордоном;
- бронювання готельних номерів;
- оплата навчання, відпочинку, лікування;
- низькі тарифи;
- безпечно.

Недоліки:

- борогий вступ;
- можливі технічні проблеми;
- скорочення можливостей по користуванню платіжним кредитом.

Отже, сьогодні неможливо уявити функціонування банківських установ без використання сучасних інформаційних технологій, глобальних комп'ютерних мереж, у тому числі й Інтернет.

Список використаних джерел:

1. Заборовець Ю. О. Сутність, зміст та перспективи розвитку інноваційних технологій у банківських установах України / Ю. О. Заборовець [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgibin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.pdf.

2. Monobank – кредитна картка 2018. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://finsee.com/monobank/кредитна-карта/>

3. Кривич Я.М. Поняття банківських інновацій та їх класифікація / Я.М. Кривич // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України : зб. наук. праць / ДВНЗ «Українська академія банківської справи НБУ». – Суми, 2007. – Випуск 22. – С. 104-111.

4. Адамик Б.П., Литвин І.С., Ткачук В.О. Інформаційні технології у банківській сфері: навчальний посібник. – К.: Знання, 2015. – 351 с.

5. Страхарчук А.Я. Інформаційні системи і технології в банках [навч. посіб] / А.Я. Страхарчук // К.: Знання, 2016. – 515 с.

6. Банківська система 2017: виклики та перспективи [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/id=14741673>.

7. Кулініч О.А. Інтернет-банкінг в Україні як складова розвитку мережної інфраструктури / О.А. Кулініч // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг: зб. наук. пр. – Х. : ХДУХТ, 2017. – Вип. 2 (14). – С. 421–429.

Хохленкова Д.В.

студентка,

*Харківський національний економічний університет
імені Семена Кузнеця*

РАНГОВА МОДЕЛЬ КРИТЕРІЇВ ОЦІНЮВАННЯ ЯКОСТІ ІНТЕРФЕЙСУ НАВЧАЛЬНОГО ДОДАТКУ З КАЛІГРАФІЇ

Створення навчальних додатків та дизайну їх інтерфейсу є досить складним, трудомістким процесом. Також досить часто фінансування таких розробок є доволі обмеженим, тому важливо зробити процес створення оптимальним по вкладеним витратам та зусиллям, при цьому отримав найкращий кінцевий результат. Тому створення рангової моделі критеріїв буде корисним для розробки інтерфейсу будь-якого додатку для формування розуміння, які саме елементи/критерії будуть найважливішими для реалізації.

Розглянемо створення рангової моделі на прикладі навчального додатку з каліграфії. Для початку була сформована критеріальна база на основі аналізу літературних джерел [1; 2]. Це критерії, практична реалізація яких повинна бути присутньою у даному навчальному додатку:

1) необхідність наявності сітки / лінійок / прописів;

- 2) свідомість оволодіння почерком;
- 3) правильність форми літер;
- 4) вікова універсальність;
- 5) інтерес та легкість вивчення;
- 6) можливість різноманітності стилів;
- 7) можливість використання різноманітних інструментів для письма;
- 8) відповідність методики сучасним напрямам дизайну (летеринга та каліграфії);
- 9) старт навчання без спеціальних навичок (з «нуля»);
- 10) можливість реалізації у навчальному додатку.

Після створення критеріальної бази були пройдені три етапи. Перший етап – побудова орієнтованого графу, який відображає взаємозв'язок та залежність критеріїв (рис. 1).

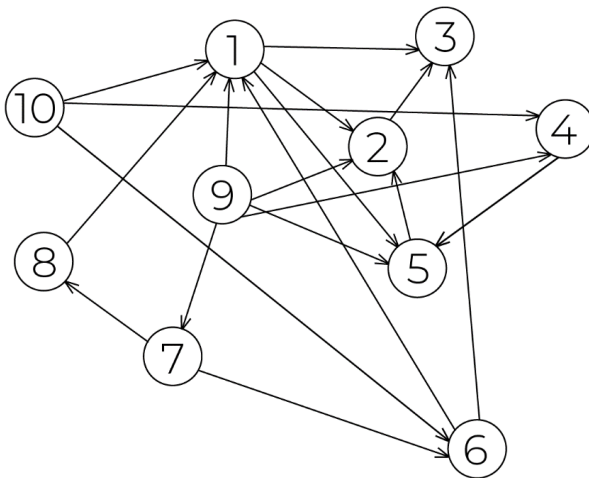


Рис. 1. Визначення взаємозв'язку між критеріями

Джерело: розробка автора

Другий етап – визначення важливості критеріїв за допомогою матриць суміжності та досяжності (табл. 1).

Таблиця 1

Матриці суміжності та досяжності

<i>Матриця суміжності</i>										
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1		+	+		+					
2			+							
3										
4					+					
5		+								
6	+		+							
7						+		+		
8	+									
9	+	+		+	+		+			
10	+			+		+				
<i>Матриця досяжності</i>										
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1	+	+	+		+					
2		+	+							
3			+							
4		+	+	+	+					
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
5		+	+		+					
6	+	+	+		+	+				
7	+	+	+		+	+	+	+		
8	+	+	+		+					
9	+	+	+	+	+	+	+	+	+	
10	+	+	+	+	+	+		+		+

Джерело: розробка автора

Третій крок – виявлення критеріїв найнижчого рівня шляхом відсіювання (табл. 3).

Таблиця 2

Етапи відсіювання методик

<i>Етап 1</i>			
1	1 2 3 5	1 6 7 8 9 10	1
2	2 3	1 2 4 5 6 7 8 9 10	2
3	3	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	3
4	2 3 4 5	4 9 10	4
5	2 3 5	1 4 5 6 7 8 9 10	5
6	1 2 3 5 6	6 7 9 10	6
7	1 2 3 5 6 7 8	7 9	7
8	1 2 3 5 8	7 8 9 10	8
9	1 2 3 4 5 6 7 8 9	9	9
10	1 2 3 4 5 6 7 8 10	10	10
<i>Етап 2</i>			
1	1 2 3 5	1 6 7 8	1
2	2 3	1 2 4 5 6 7 8	2
3	3	1 2 3 4 5 6 7 8	3
4	2 3 4 5	4	4
5	2 3 5	1 4 5 6 7 8	5
6	1 2 3 5 6	6 7	6
7	1 2 3 5 6 7 8	7	7
8	1 2 3 5 8	7 8	8
<i>Етап 3</i>			
1	1 2 3 5	1 6 8	1
2	2 3	1 2 5 6 8	2
3	3	1 2 3 5 6 8	3
5	2 3 5	1 5 6 8	5
6	1 2 3 5 6	6	6
8	1 2 3 5 8	8	8

Закінчення табл. 2

<i>Етап 4</i>			
1	1 2 3 5	1	1
2	2 3	1 2 5	2
3	3	1 2 3 5	3
5	2 3 5	1 5	5
<i>Етап 5</i>			
2	2 3	2 5	2
3	3	2 3 5	3
5	2 3 5	5	5
<i>Етап 6</i>			
2	2 3	2	2
3	3	2 3	3
<i>Етап 7</i>			
3	3	3	3

Джерело: розробка автора

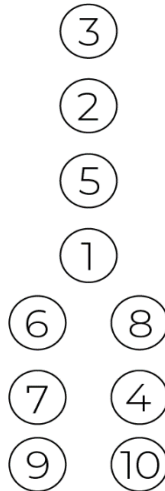


Рис. 2. Рангова модель критеріїв

Джерело: розробка автора

Після формування цієї послідовності була сформована схема (рис. 2), що показує результат ранжування критеріїв.

Висновок: після отримання результату ранжування найбільш важливим є критерій № 3 («Правильність форми літер»), а найменш важливим – критерії № 9 и № 10 («Старт навчання без спеціальних навичок (з «нуля») та «Можливість реалізації у навчальному додатку» відповідно). Таким чином саме критерії № 3 та № 2 (бо він займає друге місце) мають бути повністю реалізовані у додатку.

Список використаних джерел:

1. Блог о каллиграфии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.calligraphy.com.ua> (10.10.2019). – Загл. с экрана.
2. Методики обучения письму [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://studopedia.su/7_1022_metodi-obucheniya-pismu.html (12.10.2019). – Загл. с экрана.

МАРКЕТИНГ

Курінна Д.В., Курінна В.В.

студенти;

Івашина С.Ю.

*кандидат економічних наук, доцент,
Університет митної справи та фінансів*

ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ МАРКЕТИНГУ В СТРАХОВІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

Особливе місце в діяльності страхової компанії відводиться маркетингу. Страховий маркетинг – це система взаємодії страховика і страхувальника, спрямована на взаємне врахування інтересів і потреб. Комплекс страхового маркетингу, як і маркетингу взагалі, включає:

- проведення маркетингових досліджень, сегментацію і позиціонування щодо їх результатів;
- розробку нових чи адаптацію існуючих страхових продуктів (послуг) з урахуванням вимог ринку;
- формування конкурентних цін (тарифів) на страхові продукти;
- формування ефективної системи збуту (розподілу) страхових продуктів, управління цією системою;
- здійснення заходів щодо просування страхових продуктів.

Умови розвитку страхового маркетингу в Україні характеризуються такими тенденціями, як: посилення купівельної спроможності населення; розвиток малого та середнього бізнесу; зростання довіри до інституту страхування; івент-маркетинг або маркетинг подій у страховій компанії, спрямований на

прив'язування страхових продуктів та послуг до важливих подій у житті клієнтів; концепція управління досвідом; децентралізація маркетингу страховика; перехід від традиційної моделі до нового виду – електронного маркетингу.

Таблиця 1

Кількість страхових компаній України у 2014-2019 роках

Кількість страхових компаній	2014	2015	2016	2017	2018	2019 (станом на 30.06.)
Загальна кількість	382	361	310	294	281	249
в т.ч. СК «non life»	325	312	271	271	251	223
в т.ч. СК «life»	57	49	39	33	30	26

Джерело: [1]

Проаналізувавши динаміку кількості страхових компаній України за останні 5 років (табл. 1) можемо сказати, що кількість страхових компаній продовжує тенденцію до зменшення, але конкуренція на страховому ринку лише набирає обертів. Тому виникає потреба у використанні нових, ефективніших методів впливу на страхові відносини між страховиком та страхувальником, які сприяли б зміцненню власних позицій в конкурентному середовищі страхового ринку.

Сучасний маркетинг потребує від компаній перегляду комунікаційних заходів у бік персоналізації та встановлення взаємовигідних відносин зі споживачами та контрагентами. Тенденції розвитку страхового ринку вказують на те, що традиційний маркетинг все рідше використовується компаніями, натомість конкурентні страхові ринки вдаються до нетрадиційного маркетингу в страхуванні, який прискорюється внаслідок

стрімкого розвитку комп'ютерних та інформаційних технологій. На нашу думку, такий закордонний досвід для українського страхового ринку є актуальним, тому що специфіка страхової галузі формує необхідність переоцінки традиційних інструментів просування та інтеграції в бік нестандартних та новітніх видів маркетингових комунікацій для кращого привернення уваги споживачів до страхових послуг.

Існує два основні види маркетингу: традиційний та нетрадиційний.

До інструментів традиційного маркетингу відносимо рекламу, збут, обслуговування покупця, політику цін, вивчення потреб і попиту, зв'язок зі споживачами та громадськістю. Складовими нетрадиційного страхового маркетингу є: пряма реклама, брендинг (марочна політика), промоушн, страховий мерчандайзинг, Rublik Relations (PR), реклама в Інтернеті, спонсорство.

Основними видами нетрадиційного маркетингу є прихований та вірусний маркетинг. Його мета полягає в тому, що інформація про наданий продукт розповсюджується за допомогою реклами у фільмах, у ток-шоу, через YouTube, Facebook тощо. Також в умовах високої конкуренції страхового ринку страховики послуг все більше уваги приділяють страхуванню незвичайних ризиків, знижкам та акціям. Іншим видом є епатажний або шоківий маркетинг, що є дешевим, результативним, але ризикованим способом просування послуг. В ньому можуть бути використані такі методи, як висміювання моральних і культурних норм людини. Також для просування своїх товарів страхові компанії все більше використовують флешмоби.

Інтернетмаркетинг у страхуванні розширює кордони охоплення споживачів страхових послуг та відкриває нові сегменти. Основні переваги інтернет маркетингу: по-перше це економія часу для споживача та спрощення взаємодії між страховиком і страхувальником; по-друге, можна сказати про відсутність

кордонів, тобто будь-який користувач мережі інтернет може зайти на сайт з будь-якої точки планети, тому що це не прив'язує його до окремого регіону, міста чи району. Це означає що, споживач може знаходитися вдома, на роботі або ж на відпочинку і все одно буде контактувати з постачальником страхових послуг. По-третє, легкість отримання інформації та можливість її використання для досліджень. Важливим також є швидкість та зручність доповнення чи зміни інформації. Страхувальники можуть швидко та своєчасно редагувати інформацію та представляти споживачу лише актуальну інформацію щодо послуг, цін та механізмів надання послуги, що в свою чергу спонукає споживача віддавати перевагу саме даному методу комунікації зі страхувальником.

Під час економічно спаду в Україні, що зумовлений втратою Криму, військовими діями на Сході України, відбувається зменшення доходів населення, а значить і їх витрат. Саме тому актуальним є використання інтернет маркетингу, що дозволяє зменшити витрати на ведення страхової справи і тим самим зменшує вартість страхової послуги.

Перевагою інтернет-маркетингу є різноманітність каналів просування. Завдяки розвитку діджитал реклами інформацію про страхові послуги у вигляді банерів можливо розміщувати на будь-яких сайтах, використовуючи величезну кількість форматів та соціальних мереж (наприклад Instagram, Facebook, Vkontakte) як рекламні майданчики набувають все більшої популярності.

Проте інтернет маркетинг страхових продуктів має і недоліки. По-перше, створення сайту компанії, а також його постійне оновлення потребує значних витрат. Використання сайту повинно бути зручним, а його дизайн привабливим для споживача. По-друге, постійне зростання конкуренції страховиків у мережі інтернет. За рахунок відкритості інформації, що знаходиться на сайтах, дуже важко зберегти конкурентну перевагу. Тобто конкурент може у будь-який момент вилучити необхідну йому

інформацію й використати її задля підвищення своєї конкурентоздатності. Це може бути ділова інформація, фінансові показники та нові технології. У такому середовищі єдиний вихід задля підтримання конкурентної переваги – постійне вдосконалення своїх послуг. По-третє, продавати страхові продукти на повністю безконтактній основі більшість страховиків українського ринку так і не наважується.

Отже, високий рівень конкуренції на страховому ринку, економічний спад в країні, вибагливість споживачів, низький рівень купівельної спроможності населення, науково-технічний прогрес людства – усе це ті чинники, що спонукають страхові компанії України застосовувати інноваційні процеси у своїй діяльності.

Завдяки збільшенню та розвитку каналів просування страхових продуктів страховики знаходять підхід до клієнтів, а завдяки інноваційним каналам комунікації привертають увагу й залучають велику кількість страхувальників. Використання інтернету як каналу просування, продажу та інформування є безперечно основою існування страхової справи зараз і в майбутньому.

Список використаних джерел:

1. Статистика страхового ринку. URL: <https://forinsurer.com/stat>
2. Башинська І.О. Маркетингові комунікації підприємства у соціальних мережах. *Економічні науки*. 2012. № 9 (34). С. 36–41.
3. Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг. URL: <http://www.nfp.gov.ua>
4. Заволока Л.О., Задорожна В.В. Впровадження та гармонізація європейських стандартів в системі українського страхування. *Економіка Фінанси Право: щомісячний інформаційно-аналітичний журнал*. 2015. № 4(1). С. 35–38.

СУЧАСНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ

Ворсовський О.Л.

*кандидат економічних наук, асистент,
Національний медичний університет імені О.О. Богомольця*

СТАНДАРТИЗОВАНІ ОПЕРАЦІЙНІ ПРОЦЕДУРИ ПРОВЕДЕННЯ ЗАХИСТУ КУРСОВИХ РОБІТ У ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДАХ ПРИ ВІДСУТНОСТІ АВТОМАТИЗОВАНИХ СИСТЕМ УПРАВЛІННЯ

Стандартизовані операційні процедури є чинником, що може позитивно позначитися на підвищення якості та ефективності діяльності різних суб'єктів господарювання. Впровадження даних процедур є важливим фактором, що може значно покращити різні напрямки діяльності вищих навчальних закладів. Стандартизовані операційні процедури позитивно впливають на чіткість розподілу обов'язків, запобігають неправильному розумінню складових різних процесів, надають менеджменту додаткову інформацію для прийняття рішень тощо.

Стандартизовані операційні процедури є чинником, що може значно покращити якість та ефективність організації та проведення лекцій, практичних та семінарських занять, підсумкових контролів, різних зборів та нарад в вищих навчальних закладах; ведення документообігу; інформаційної політики; кадрового менеджменту тощо.

Стандартизовані операційні процедури, на нашу думку, можуть позитивно позначитися на якості організації та проведення захисту курсових робіт при відсутності автоматизованих систем управління у закладах вищої освіти.

Так не пізніше як на наступний день після розподілу викладачів як керівників курсових робіт (після підписання календарно-тематичних планів) на стенді кафедри та на сторінці кафедри на сайті закладу вищої освіти повинні бути розміщені методичні рекомендації щодо написання і захисту курсових робіт та регламенти захисту курсових робіт.

Після визначення керівників курсових робіт (після підписання календарно-тематичних планів) на протязі 5 календарних днів на стенді кафедри та на сторінці кафедри на сайті закладу вищої освіти повинні бути розміщені переліки тем курсових робіт.

Курсові роботи для перевірки передаються керівнику курсових робіт в терміни відповідно до нормативно-правового забезпечення (календарно-тематичних планів, методичних рекомендацій щодо написання та захисту курсових робіт тощо).

До початку проведення захисту курсових робіт викладач, який є керівником при написанні курсових робіт, повинен надати викладачу, що виставляє оцінки за захист курсових робіт, відомість з виставленими поточними контролями.

Порядок проведення захисту курсових робіт визначається нормативно-правовим забезпеченням (спеціальним положенням вищого навчального закладу, регламентами проведення захисту курсових робіт, методичними рекомендаціями тощо).

Після проведення захисту курсових робіт викладач, що виставляє оцінки за захист курсових робіт, надає викладачу, який є керівником при написанні курсових робіт, відомість з внесеними оцінками за захист курсових робіт в терміни відповідно до нормативно-правового забезпечення. В разі неможливості безпосередньо надати дану відомість викладачу, який є керівником при написанні курсових робіт, викладач, що виставляє оцінки за захист курсових робіт, повинен надати дану відомість працівнику кафедри, який відповідає за організацію навчально-

методичної роботи на кафедрі, а в разі його відсутності іншому працівнику кафедри, що знаходиться в цей час на кафедрі.

Після проведення захисту курсових робіт не пізніше ніж на наступний день після його проведення, викладач, що виставляє оцінки за захист курсових робіт, повинен розмістити оцінки за захист курсових робіт (лист з назвою дисципліни, номером модуля, прізвищами студентів та балами за захист курсових робіт) на стенді кафедри, де вони повинні знаходитися не менше тижня.

В разі якщо захист курсових робіт є останнім підсумковим модульним контролем з дисципліни викладач, який є керівником при написанні курсових робіт, після отримання результатів захисту курсових робіт повинен виставити оцінки з даної дисципліни в залікові книжки студентів після принесення студентами залікових книжок викладачу, який є керівником при написанні курсових робіт, в день їх принесення.

Не пізніше ніж на наступний день після внесення оцінок за захист курсових робіт в відомість на стенді кафедри повинна бути розміщена інформація щодо дати проведення та часу початку захисту курсових робіт для студентів, які отримали не задовільну оцінку за захист, які були не допущені чи не з'явилися на захист курсових робіт. Ця інформація повинна знаходитися на стенді до завершення даного захисту.

Стандартизовані операційні процедури при відсутності автоматизованих систем управління є чинником покращення процесів пов'язаних з організацією та проведенням захистів курсових робіт, запобігання порушень нормативно-правового забезпечення захисту курсових робіт, чіткості дотримання послідовності дій учасниками даних процесів тощо.

Список використаних джерел:

1. Кузьмін О.Є., Мельник О.Г. Основи менеджменту : підручник. Київ: Академвидав, 2003. 416 с.

2. Лебединець В.О., Лопушанська Я.І., Бачинський В.В. Регламентация обігу стандартних операційних процедур у лабораторіях з контролю якості лікарських засобів. *Управління, економіка та забезпечення якості в фармації*. 2009. № 6(8). С. 10–15.

3. Менеджмент : навч. посіб. / Г.Є Мошек, М.М. Ковальчук, Ю.В. Поканевич [та ін.]. Київ : Ліра, 2013. 550 с.

НОТАТКИ

НОТАТКИ

Наукове видання

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК СУСПІЛЬСТВА

**МАТЕРІАЛИ
НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ**

Матеріали друкуються в авторській редакції

Дизайн обкладинки: А. Юдашкіна
Верстка: Н. Ковальчук

Контактна інформація організаційного комітету:
73005, Україна, м. Херсон, а/с 20,
Науковий журнал «Молодий вчений»
Телефон: +38 (0552) 399 530
E-mail: info@molodyvcheny.in.ua
www.molodyvcheny.in.ua

Підписано до друку 27.12.2019. Формат 60x84/16.
Папір офсетний. Гарнітура Times New Roman. Цифровий друк.
Умовно друк. арк. 5,81. Тираж 100. Замовлення № 1219/42.
Віддруковано з готового оригінал-макета.

Надруковано: Видавничий дім «Гельветика»
Україна, м. Херсон, вул. Паровозна, буд. 46-а
E-mail: mailbox@helvetica.com.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 6424 від 04.10.2018 р.