

**МІЖНАРОДНІ НАУКОВО-ПРАКТИЧНІ ІНТЕРНЕТ-  
КОНФЕРЕНЦІЇ ЕКОНОМІЧНОГО СПРЯМУВАННЯ**

*[www.economy-confer.com.ua](http://www.economy-confer.com.ua)*

# Досягнення і проблеми сучасної економічної науки

*Збірник тез доповідей  
міжнародної науково-практичної  
інтернет-конференції*

*27 жовтня 2017 р.*



Тернопіль  
2017

"Досягнення і проблеми сучасної економічної науки": матеріали міжнародної науково-практичної інтернет-конференції економічного спрямування. - Тернопіль, 2017. – 94 с.

УДК 330 (063)

ББК 65я431

Збірник тез доповідей укладено за матеріалами доповідей економічної наукової інтернет-конференції «Досягнення і проблеми сучасної економічної науки», які оприлюднені на інтернет-сторінці [www.economy-confer.com.ua](http://www.economy-confer.com.ua)

*Наші збірники матеріалів науково-практичних інтернет-конференцій включаються до наукометричної бази даних "РІНЦ / RSCI".*

Адреса оргкомітету:

46001, Україна, м. Тернопіль, а/с 71

тел. +380977547363

e-mail: [economy-confer@ukr.net](mailto:economy-confer@ukr.net)

Оргкомітет економічної наукової інтернет-конференції не завжди поділяє думку учасників. В збірнику максимально точно збережена орфографія і пунктуація, які були запропоновані учасниками. Повну відповідальність за достовірність несуть учасники, їх наукові керівники та рецензенти.

Всі права захищені. При будь-якому використанні матеріалів конференції посилання на джерело є обов'язковим.

## ЗМІСТ

### Економіка та підприємництво

*Агапова Анна Ігорівна* ВПЛИВ КРИПТОВАЛЮТИ НА  
ФІНАНСОВИЙ РИНОК УКРАЇНИ.....7

*Агапова Анна Ігорівна* ВДОСКОНАЛЕННЯ БАНКІВСЬКОЇ  
СИСТЕМИ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ РОЗВИТКУ  
УКРАЇНИ.....8

*Агапова Анна Ігорівна* СИСТЕМА БЕЗГОТІВКОВИХ  
РОЗРАХУНКІВ В УКРАЇНІ.....10

*Гезалян Інга Арманівна* АНАЛІЗ МІЖНАРОДНИХ  
ІНВЕСТИЦІЙНИХ ЗВ'ЯЗКІВ ОДЕСЬКОГО РЕГІОНУ ІЗ  
КРАЇНАМИ ЄС.....11

*Голвазін Олег Миколайович* ПОЛІЦЕНТРИЧНИЙ  
ТЕРИТОРІАЛЬНИЙ РОЗВИТОК ЯК СФЕРА ПОЛІТИКИ.....14

*Леськів Ольга Мирославівна* УПРАВЛІННЯ СТРАТЕГІЧНИМИ  
РЕСУРСАМИ В УМОВАХ ФОРМУВАННЯ КОМПЕТЕНЦІЙ  
ПІДПРИЄМСТВА.....17

*Літвінов Віталій Іванович* ДОХОДИ ЯК ДЖЕРЕЛО  
ФОРМУВАННЯ ФОНДУ СПОЖИВАННЯ  
СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ.....19

*Черняєва Олександра Олександрівна* УДОСКОНАЛЕННЯ  
ПІДХОДУ ДО ПОБУДОВИ ІНФОРМАЦІЙНОГО ПРОСТОРУ  
УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ПРОМИСЛОВОГО  
ПІДПРИЄМСТВА.....21

### Менеджмент. Маркетинг

*Арсенова Анастасія Віталіївна* ПІДВИЩЕННЯ  
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ УКРАЇНСЬКИХ  
КОНДИТЕРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ЗА РАХУНОК  
СТВОРЕННЯ МЕРЕЖІ ФІРМОВОЇ ТОРГІВЛІ.....26

**Голіцин Андрій Миколайович СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ВПЛИВУ  
НА МАРКЕТИНГОВУ ДІЯЛЬНІСТЬ КОМПАНІЙ.....27**

**Завальнюк Катерина Сергіївна, Заболотна Світлана Петрівна  
ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ  
СТРАТЕГІЇ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....28**

Облік, статистика і аудит

**Лесик Ірина Олександрівна, Колеснікова Олена Миколаївна  
ОСОБЛИВОСТІ ВІДОБРАЖЕННЯ У ЗВІТНОСТІ ДЕПОЗИТНИХ  
ВКЛАДЕНЬ У ВИГЛЯДІ «НІЧНОГО» ДЕПОЗИТУ  
(ОВЕРНАЙТ).....32**

**Поченюк Тетяна Михайлівна, Величко Юлія Геннадіївна  
СИСТЕМА ПРИНЦИПІВ СТРАТЕГІЧНОГО ФІНАНСОВОГО  
АНАЛІЗУ .....33**

Економічний аналіз.

Економіко-математичне моделювання

**Пасічник Роман Мирославович, Чепелева Анастасія Олександрівна  
ОПТИМІЗАЦІЯ ЗАПАСІВ МЕТАЛОПЛАСТИКОВОГО  
ВИРОБНИЦТВА.....36**

Банківська справа.

Фінанси, грошовий обіг та кредит

**Біла Дарина Валеріївна ІНСТРУМЕНТИ АДМІНІСТРАТИВНИХ  
МЕТОДІВ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ  
СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ.....38**

**Бодня Дмитро Андрійович, Поривай Артем Олександрович  
ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЕЛЕКТРОННОЇ  
КОМЕРЦІЇ НА РИНКУ ПОБУТОВОЇ ТЕХНІКИ В УКРАЇНІ.....41**

**Булах Ірина Іванівна, Шиманська Олена Володимирівна  
МОЖЛИВОСТІ ТА ЗАГРОЗИ БАНКІВСЬКІЙ СИСТЕМІ  
КРАЇНИ.....44**

**Журба Орест Юрійович** ЗАСТОСУВАННЯ ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ ФУНКЦІОНУВАННЯ МІСЦЕВИХ ПОДАТКІВ І ЗБОРІВ У ФОРМУВАННІ ДОХОДІВ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ ДО УКРАЇНСЬКИХ РЕАЛІЙ.....45

**Курбацька Яна Миколаївна** ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ КАСОВИХ ОПЕРАЦІЙ У КОМЕРЦІЙНИХ БАНКАХ.....48

**Підсосонна Я.Г., Савич О.Р.** ІНТЕРНЕТ-БАНКІНГ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ .....50

**Скорик Валентин Юрійович, Петченко Марина Валентинівна** РОЗВИТОК ФІНАНСОВОЇ СТРАТЕГІЇ У КОНТЕКСТІ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ДОХОДАМИ ПІДПРИЄМСТВА.....53

#### Інвестиційно-інноваційні процеси в економіці

**Дудчик Оксана Юрійівна, Кулініч Анастасія Вікторівна, Савва Ольга Олегівна** КАПІТАЛЬНІ ІНВЕСТИЦІЇ В УКРАЇНІ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ .....57

**Квач Юлія Олександрівна, Тесленок Ірина Миколаївна** ПРОБЛЕМИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ДП «ІВЧЕНКО-ПРОГРЕС».....60

**Конакова Катерина Миколаївна** ПЕРСПЕКТИВИ ІНВЕСТИЦІЙНОГО СТИМУЛЮВАННЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ЕКОНОМІКИ.....62

#### Світова економіка та міжнародні відносини

**Жуков Максим Олексійович** УКРАЇНА НА СВІТОВОМУ РИНКУ ІНЖИНІРИНГОВИХ ПОСЛУГ.....64

**Ильченко Наталья Олеговна** ОСОБЕННОСТИ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ: ОСНОВНЫЕ ФАКТОРЫ ВЛИЯНИЯ.....69

**Казак Марина Костянтинівна ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ  
МІЖНАРОДНИХ МОРСЬКИХ КОНТЕЙНЕРНИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ  
(НА ПРИКЛАДІ МОРСЬКОГО ТОРГОВЕЛЬНОГО ПОРТУ  
«ЧОРНОМОРСЬК»).....72**

**Ковтун Євгеній Іванович ЗНАЧЕННЯ І РОЛЬ ТЕНДЕРІВ НА  
МІЖНАРОДНОМУ РИНКУ ІНЖИНІРИНГОВИХ ПОСЛУГ.....75**

**Крекова Ольга Олександрівна ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ  
ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ ПОСЛУГАМИ В ОДЕСЬКОМУ  
РЕГІОНІ.....78**

**Мажеру Богдан Юрійович ПРОБЛЕМИ ЗАСТОСУВАННЯ  
СТРАТЕГІЙ ВИХОДУ НА ЗОВНІШНІЙ РИНОК МАЛИМИ ТА  
СЕРЕДНІМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ.....82**

**Романова Анна Анатоліївна СТАНОВЛЕННЯ І РОЗВИТОК  
МЕДИЧНОГО ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ В КОНТЕКСТІ  
СВІТОВОГО ЕКОНОМІЧНОГО ПРОСТОРУ.....83**

**Тростянська Карина Миколаївна, Парсенюк Владлена  
Олександрівна СВІТОВА ЕКОНОМІКА: МІСЦЕ І ПРОБЛЕМИ  
КРАЇН, ЩО РОЗВИВАЮТЬСЯ.....87**

Економічна наука та освіта

**Горбачевська Оксана Василівна ФОРМУВАННЯ  
ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО РЕСУРСУ ЯК ЦІННОСТІ В  
ЕКОНОМІЧНІЙ НАУЦІ.....91**

## ВПЛИВ КРИПТОВАЛЮТИ НА ФІНАНСОВИЙ РИНОК УКРАЇНИ

*Агапова Анна Ігорівна*

Національний технічний університет України

«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського» (Київ)

Криптовалюта – це цифрова або віртуальна валюта, яка використовує криптографію для контролю діяльності фінансових механізмів в сфері безпеки. Визначальною рисою криптовалюта і, можливо, її найбільш привабливою стороною є її органічний характер; він не видається будь-якої центральною владою, що робить його теоретично несприйнятливим до урядового втручання або маніпулювання.

Біткоїн був створений Сатоши Накамото, таємним інтернет-користувачем в 2008 році, перш ніж він вийшов в інтернет в 2009 році. Даний вид фінансових операцій виник тому, що люди бачать цінність в грошах, вільних від державного контролю, і стягують комісійні збори; а також блок-ланцюжок для перевірки транзакцій. Біткоїн розглядався як інструмент для приватних анонімних транзакцій, і спочатку виступав як оплата вибору для угод з наркотиками та інших незаконних покупок. Станом на липень 2017 року обороті перебувало близько 16,5 млн біткойнов. У березні 2017 року вартість біткойнов на рівні 1 268 дол. США перевищила вартість унції золота (1 233 дол. США) в перший раз. На початку січня 2017 року вартість біткоіна вперше з 2013 року перевищила \$ 1000. Через це можна спостережи ти збільшення курсубіткоіна майже вдвічі і його висхідну динаміку на тлі збільшення активності трейдерів. 5 травня криптовалютная біржа повідомила, що обсяг торгів за всіма криптовалюта перевищив \$ 178 млн - це на 25% вище попереднього рекорду, встановленого 17 березня 2017 року. На біржі Poloniex з січня 2017 року кількість активних онлайн-трейдерів збільшилася більш ніж на 600%, а кількість транзакцій зросла на 640%, говориться в повідомленні організації [1].

Даний альтернативний, децентралізований спосіб обміну знаходиться на ранніх стадіях розвитку, у нього є унікальний потенціал для боротьби з існуючими системами валюти і платежів. Станом на червень 2017 року загальна ринкова капіталізація криптовалюта перевищує 100 млрд. дол. США, а рекордний денний обсяг перевищує 6 млрд. дол. США.

Таким чином, ґрунтуючись на сприятливій тенденції використання криптовалюти в Україні, зміцненні позицій біткоіна на біржах, розгляду застосування сприятливого законодавчого регулювання, перспектив

розвитку даної системи, можна зробити прогноз, що в майбутньому криптовалюта зможе впливати на світову економіку з ще більшою інтенсивністю.

Отже, підсумувавши вищезазначене, можна зробити висновок, що звичайно, як і інші новітні технології в сучасному просторі, так і криптовалюта може вважатися досить небезпечною і ризиковою. Однак, слід пам'ятати, що існують великі перспективи в майбутньому щодо існування віртуальних грошей не тільки в світі, але й зокрема в Україні. Тому, дивлячись на це, чим раніше уряд спрямує свої зусилля на врегулювання правового статусу крипто валюти, тим раніше і якісніше зміниться фінансовий ринок України та його позиції на міжнародній арені.

#### **Список використаних джерел:**

1. Проценко А.Т. Правовий статус віртуальних валют: світовий досвід та українські реалії / А.Т. Проценко // Право і суспільство. – 2016. – № 2. – С. 130–134.

## **ВДОСКОНАЛЕННЯ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ РОЗВИТКУ УКРАЇНИ**

*Агапова Анна Ігорівна*

Національний технічний університет України

«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського» (Київ)

На сучасному етапі економіка України потребує детального аналізу поточного стану основних показників розвитку і реструктуризації банківської системи України, дії Національного банку України в цій галузі і пропозиції щодо підвищення ефективності, які враховують інтереси населення України. Значна девальвація національної валюти, спад в економіці, військових операцій в східному регіоні та анексія Криму, недостатнє корпоративне керівництво привело до погіршення якості кредитного портфелю банків. Існуюча ситуація викликає потреби у вивченні тенденцій і заходів по реструктуризації банківська система України, націлені на стабілізацію і підвищення його ефективності. Реструктуризація – один з основних способів відновлення банківська система, зокрема, формування нової з використанням заходів по реструктуризації, реорганізації та ліквідації банків.

Головні методологічні принципи реорганізації та реструктуризації комерційних банків повинні ґрунтуватися на пріоритеті інтересів суспільства і держави, а не окремих інтересах банку; поліпшення



стабільності банків і забезпечення їх ефективності; стабільна робота платіжної системи і стабільності національної валюти.

Для цього механізм контролю ризиків в банківській системі повинен бути змінений: замість масового закриття банків повинні бути створені злиття і викупу інвесторами. Цей спосіб може бути більш довгостроковими, але набагато більш цивілізованим і продуктивним. Вимоги до зростання капіталу із забезпеченням гарантії для інвесторів, особливо іноземних, будуть в області зниження ризиків без руйнування довіри і втрати коштів для підприємств і приватних осіб.

Головною метою Комплексної програми розвитку фінансового сектора України до 2020 року є створення фінансової системи, яка може забезпечити сталий економічний розвиток за допомогою ефективного перерозподілу фінансових ресурсів в економіці на основі розвитку повноцінного ринкового конкурентного середовища відповідно до стандартів ЄС. Досягнення цілей Програми має забезпечуватися за допомогою здійснення ряду взаємопов'язаних дій, спрямованих на всебічну реформу фінансового сектора. Програма керується такими основними принципами, Що регулюють зближення фінансових послуг в Україні з правилами і положеннями ЄС:

1. лібералізація фінансових ринків і досягнення внутрішнього ринкового режиму з ЄС у фінансових послугах;
2. забезпечення збалансованих економічних інтересів шляхом формування конкурентного середовища;
3. незалежна і ефективна діяльність регулюючих органів і їх нагляд над ризиками;
4. підвищення стандартів прозорості та розкриття інформації як регуляторами, так і учасниками фінансового сектора;
5. відповідальність і довіру між учасниками фінансового сектора і регулюючими органами;
6. цілісність фінансової системи, комплексний захист прав кредиторів, споживачів і інвесторів.

Отже, подальша реструктуризація банківської системи України повинна бути націлена на дві мети: забезпечення стабільності його роботи і поступового збільшення його ефективності.

## СИСТЕМА БЕЗГОТІВКОВИХ РОЗРАХУНКІВ В УКРАЇНІ

*Агапова Анна Ігорівна*

Національний технічний університет України

«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського» (Київ)

Сучасні платіжні системи, безсумнівно, є важливою частиною економічної та фінансової інфраструктури будь-якої країни. Ефективні та безпечні платіжні системи мають вирішальне значення для функціонування економіки та фінансової стабільності. Їх успішна операція, що дозволяє здійснювати своєчасні та безпечні транзакції, робить ключовий внесок у розвиток економіки. Глобальна криза підкреслила важливість інфраструктури фінансового ринку для економічної стабільності. Проте використання платіжних карток у розвинутих країнах, а також на ринках, що розвиваються зростає і не страждає від кризового впливу. Україна є частиною цього процесу, де відбувається підвищення ролі платіжної індустрії та політики зменшення тіньової економіки, яка зумовила високі темпи регулювання платіжного ринку за допомогою регуляторної програми.

У науковій літературі найбільш активно проблеми розвитку платіжних систем і безготівкових платежів та їх вплив на інфраструктуру фінансового ринку досліджують В.Д. Базилевич, О.І. Барановський, В.Ю. Білоусова, І.М. Голдовський, Д.Ю. Голембіовський, В.М. Кравець, О.В. Дзюблюк, Р.О. Капралов, Т.Т. Ковальчук, О.М. Колодізев, Н.М. Шелудько та ін.

Національний банк України (НБУ) вніс ряд змін у положення Закону України «Про платіжні системи та переказ грошей в Україні» стосовно безготівкової платіжної галузі [1]. Дані положення включають наміри подати проект закону, який вносить деякі зміни в регулювання платіжних карток. Наслідки змін у фінансовому секторі можуть мати значний позитивний чи негативний вплив на економіку, іноземну інвестиційну привабливість та репутацію на міжнародній арені.

Не дивлячись на динамічний розвиток ринку платіжних карток і безготівкових розрахунків, в Україні станом на 2017 рік більшість операцій з платіжними картками здійснюється з метою зняття готівки в банкоматах (56,4%) і лише 43,6% – для здійснення безготівкових роздрібних розрахунків. У вартісному виразі на безготівкові роздрібні платежі припадає 17,4%, а на зняття готівки – 82,6%. Збільшенню частки безготівкових роздрібних розрахунків сприяє розвиток ринку платіжних карток для розрахунків у мережі Інтернет, а також поява платіжних карток з функцією електронних грошей. Разом з тим співвідношення карток з дебетовою та кредитною функціями залишається практично незмінним.

До основних проблем, що стримують розвиток вітчизняного ринку безготівкових роздрібних платежів, насамперед, відносять недостатній рівень захисту та висока вартість безготівкових платежів; відсутність єдиного розрахунково-клірингового центру; недостатній рівень розвитку термінальної мережі; недостатнє правове врегулювання відносин між членами (учасниками) та користувачами платіжних систем.

Отже, підсумувавши вищезазначене, можна прослідкувати явну важливість безготівкових розрахунків для інфраструктури фінансового ринку та економічної стабільності. Світова тенденція до збільшення використання карт продовжує розвиватися незважаючи на кризу і навіть прискорюється за останні роки. Крім того, з метою активізації безготівкових роздрібних платежів доцільним є забезпечення паралельного функціонування національної та міжнародної платіжної інфраструктури з одночасним посиленням позицій національних платіжних систем.

#### **Список використаних джерел:**

1. Платіжна система України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=76254&cat\\_id=36042](http://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=76254&cat_id=36042).

### **АНАЛІЗ МІЖНАРОДНИХ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ЗВ'ЯЗКІВ ОДЕСЬКОГО РЕГІОНУ ІЗ КРАЇНАМИ ЄС**

*Гезалян Інга Арманівна*

магістр другого року навчання,

Одеський національний економічний університет

Загальні правові, економічні та соціальні умови інвестиційної діяльності на території України визначені Господарським кодексом України, Законом України від 18 вересня 1991 р. «Про інвестиційну діяльність».

Згідно з визначенням, інвестиції – це всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, у результаті якої створюється прибуток (доход) або досягається соціальний ефект [2].

Станом на сьогодні кумулятивний обсяг залучених з початку інвестування прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу) з країн ЄС в економіку України значно зменшився.

Відтік прямих іноземних інвестицій розвинених країн світу, які розміщували свої активи в основному в технологічних галузях національного господарства свідчить про погіршення інвестиційного клімату в Україні, причинами якого є: політична нестабільність,

непередбачуваність та непрозорість державної політики, недосконалість правового середовища, обтяжлива фіскальна та митна політика, «клановість» економіки. З іншого боку, нарощування обсягів інвестицій від господарчих суб'єктів держав, в яких й так великі проблеми з коштами і відомі вони далеко не розвинутою економікою, а розташуванням на їхній території офшорів – свідчить про непрозорість інвестиційної політики в Україні, головне про «різні правила гри» для іноземного капіталу різного походження.

Основними інвесторами з Євросоюзу є Кіпр, Німеччина, Нідерланди, Австрія, Велика Британія, Франція та Італія (див. табл. 1):

Таблиця 1

Прямі іноземні інвестиції (акціонерний капітал) з країн ЄС в економіці України

Країни	Обсяги прямих інвестицій на 01.07.2015 (млн.дол. США)	у % до підсумку
Всього з країн ЄС-28	33154,9	100,0
Кіпр	12274,1	37,0
Німеччина	5489,0	16,6
Нідерланди	5108,0	15,4
Австрія	2354,3	7,1
Велика Британія	1953,9	5,9
Франція	1539,2	4,6
Італія	966,6	2,9
Польща	790,8	2,4
Угорщина	561,9	1,7
Люксембург	377,1	1,1
Інші країни ЄС	1740,0	5,3
<i>Довідково:</i>		
Всього в Україні	42851,3	X
Всього з країн ЄС-15	18778,4	X

*Примітка. Інформацію наведено без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим і м.Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції. [3]*

Обсяги прямих іноземних інвестицій з України в економіку держав-членів ЄС за період до 1 липня 2015 р. склали 6015,4 млн. дол. США. Перше півріччя підтвердило вже існуючі тенденції інвестування, відповідно до яких перше місце призначення українських прямих інвестицій зберігається за Кіпром – 5817,6 млн. дол. США (див. табл.2):

Таблиця 2

Прямі інвестиції (акціонерний капітал) з України в економіці країн ЄС

Країни	Обсяги прямих інвестицій на 01.07.2015 (млн.дол. США)	У % до підсумку
Всього у країни ЄС-28	6015,4	100,0
Кіпр	5817,6	96,7
Латвія	76,9	1,3
Польща	51,3	0,9
Інші країни ЄС	69,6	1,1
<i>Довідково:</i>		
Всього з України	6254,4	X
Всього у країни ЄС-15	23,7	X

*Примітка. Інформацію наведено без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим і м.Севастополя [3].*

З точки зору розвитку Одеської області, при визначенні пріоритетів економіки, інвестиційно привабливими галузями є: морегосподарський комплекс, високотехнологічні галузі промисловості, переробка сільськогосподарської продукції, а також ті, що мають надзвичайно сприятливі передумови для розвитку, враховуючи природний та інші потенціали регіону і тенденції розвитку світової економіки на основі процесів глобалізації та інтеграції (агропромисловий комплекс, туризм і рекреація).

Впродовж останніх років Одеська область здійснювала активну зовнішньоекономічну діяльність у сфері залучення іноземних інвестицій. За обсягом прямих іноземних інвестицій область стабільно утримувала 7-е місце серед регіонів України.

За географією надходжень структура іноземних інвестицій в регіон впродовж останніх років також суттєво не змінилася. Лідерами серед

країн-інвесторів, на які припадає 75% інвестицій в економіку регіону, залишаються Кіпр, Нідерланди, Велика Британія.

На базі такого широкого потенціалу та наявності ресурсів різноманітного призначення регіон має широкі можливості для реалізації інвестиційних проектів, у тому числі концесійних, що значно підвищить використання наявних ресурсів та конкурентоспроможність регіону. Слід відмітити необхідність створення умов для покращення інвестиційного клімату регіону та потребу у додаткових стимулюючих заходах щодо укладання договорів про вкладення коштів приватного сектору в економіку Одеської області.

### **Список використаних джерел:**

1. Коляда О. В. Іноземне інвестування в Україні на шляху інтеграції до світового господарства / О. В. Коляда, О. С. Федорчук // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2016. – № 1. – С. 67-84.
2. Сухотеріна, Л.І. Підприємницьке право / Л.І. Сухотеріна, Т.О. Анцупова, І.Б. Кривдіна. – О. : Наука і техніка, 2006. – 112 с.
3. Офіційна сторінка Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

## **ПОЛІЦЕНТРИЧНИЙ ТЕРИТОРІАЛЬНИЙ РОЗВИТОК ЯК СФЕРА ПОЛІТИКИ**

*Голвазін Олег Миколайович*

аспірант, Державний науково-дослідний інститут інформатизації та моделювання економіки

Починаючи з кінця 1990-х рр., питання поліцентричного територіального розвитку стало предметом широкого обговорення у рамках Політики економічного, соціального і територіального єднання Європейського Союзу. Відправною точкою став документ Європейської Комісії «Перспектива європейського просторового розвитку», у якому звертається увага на наявність у межах Європи лише однієї великої зони глобальної економічної інтеграції, відомої як «П'ятикутник» (із «вершинами» у містах Лондон, Париж, Мілан, Мюнхен та Гамбург) [1]. З метою посилення економічної інтеграції пропонується формування поліцентричної просторової структури Європейського Союзу шляхом створення нових зон зростання, що становитимуть мережу метропольних регіонів міжнародного рівня та пов'язані з ними супутні території (менші міста, сільські населені пункти). Поліцентричність визначається як

необхідна передумова збалансованого та сталого місцевого і регіонального розвитку [1, с. 20-21].

Водночас, аналіз сучасних досліджень на тему поліцентричного територіального розвитку дає підстави стверджувати, що зв'язок між поліцентричністю і збалансованим та сталим розвитком є більш складним. По-перше, поліцентричність як феномен територіального розвитку є складною та багатоаспектною категорією, зміст якої залежить від територіального рівня дослідження [2, 3]. Наявні емпіричні дослідження щодо виявлення зв'язку поліцентричності з основними складовими сталого розвитку (економічна, соціальна, екологічна) є неоднозначними: зокрема, на рівні країн наявний прямий кореляційний зв'язок між поліцентричністю та рівнем ВВП на одну особу, тоді як на регіональному рівні він має зворотній характер [3]. По-друге, в умовах територіальної економічної концентрації збалансований розвиток є малодосяжною метою; з цієї точки зору поліцентричність слід розглядати як передумову поширення агломераційних переваг на більшу територію за рахунок зростання кількості міст-осередків агломераційного зростання та їх інтеграції з периферійними територіями.

Фактично, у дослідженнях останніх років простежується відхід від традиційних підходів до сприяння поліцентричному розвитку, що базувалися на концепції «полосів зростання»; натомість, наголос ставиться на формуванні умов для розвитку вже наявних осередків агломераційного зростання, поліпшенні транспортної пов'язаності та забезпеченні рівного доступу до інфраструктури і базових послуг [4]. Зокрема, прогнози, представлені у звіті ESPON «Формування відкритої та поліцентричної Європи» свідчать про вищі темпи зростання ВВП у разі підтримки «міст другого рівня» (великих агломерацій, що не мають статусу столиці країни) порівняно із сценарієм підтримки малих населених пунктів та відсталих територій [4]. Вказані результати перекликаються із дослідженням Ліверпульського університету Джона Мура «Міста другого рівня в Європі» [5], згідно з яким у країнах ЄС із вищим рівнем економічного розвитку міста другого рівня розвивалися, як правило, швидше, ніж столиці. З цієї точки зору державна політика поліцентричного розвитку полягає у створенні умов для реалізації потенціалу зростання міст на агломераційній основі. Не менш важливою складовою цієї політики є також територіальна інтеграція, що має на меті поширення вигід від агломерації, сприяння вільному переміщенню капіталу та робочої сили [6].

Питання поліцентричності прямо чи опосередковано розглядається у стратегічних документах із питань територіального розвитку та / або просторового планування у більшості країн-членів ЄС та ОЕСР. Згідно з даними звіту щодо національної політики розвитку міст у країнах ОЕСР, з

35 країн-членів така політика наявна у 30. Серед останніх у 25 в політиці розвитку міст представлені заходи щодо розвитку міських систем (як великих, так і середніх та малих міст) та підвищення транспортної пов'язаності між містами – тобто відповідно морфологічної та функціональної поліцентричності [7]. Водночас, конкретні напрями у цій сфері можуть суттєво відрізнятися – від явної підтримки поліцентричності через збільшення кількості центрів агломераційного росту, до більш територіально-нейтрального спрямування [8, 9, 10].

Таким чином, сучасне розуміння поліцентричності територіального розвитку як сфери державної політики набуло нового змісту у порівнянні із задекларованим у «Перспективі європейського просторового розвитку». В умовах глобалізації, зростання територіальної нерівномірності та нерівності в умовах життя ключові завдання державної політики поліцентричного розвитку полягають у просторовій інтеграції території країни з метою більш ефективного використання переваг агломераційного розвитку.

#### **Список використаних джерел:**

1. ESDP European Spatial Development Perspective. Towards Balanced and Sustainable Development of the Territory of the European Union. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://ec.europa.eu/regional\\_policy/sources/docoffic/official/reports/pdf/sum\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docoffic/official/reports/pdf/sum_en.pdf)
2. Burger, M. and E. Meijers. Form follows function? Linking morphological and functional polycentricity. - Urban Studies, 2012. – vol. 49(5): 1127–1149.
3. Brezzi, M. and Veneri, P. Assessing Polycentric Urban Systems in the OECD: Country, Regional and Metropolitan Perspectives. - OECD Publishing, 2014. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dx.doi.org/10.1787/5jz5mpdkmvnr-en>
4. ESPON Making Europe Open and Polycentric. Vision and Scenarios for the European Territory towards 2050. [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://www.et2050.eu/attachments/article/523/ESPON\\_Vision-Scenarios\\_2050.pdf](http://www.et2050.eu/attachments/article/523/ESPON_Vision-Scenarios_2050.pdf)
5. Second Tier Cities in Europe: In an Age of Austerity. Why Invest Beyond the Capitals? // Liverpool John Moores University, 2012. – 90 p.
6. Reshaping Economic Geography. World Development Report. The World Bank, 2009. [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/IW3P/IB/2008/12/03/000333038\\_20081203234958/Rendered/PDF/437380REVISED01BLIC1097808213760720.pdf](http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/IW3P/IB/2008/12/03/000333038_20081203234958/Rendered/PDF/437380REVISED01BLIC1097808213760720.pdf)
7. OECD National Urban Policy in OECD Countries – Paris, OECD Publishing, 2017. – 140 p.



8. Summary National Policy Strategy for Infrastructure and Spatial Planning. Making the Netherlands competitive, accessible, liveable and safe. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.government.nl/binaries/government/documents/publications/2013/07/24/summary-national-policy-strategy-for-infrastructure-and-spatial-planning/summary-national-policy-strategy-for-infrastructure-and-spatial-planning.pdf>
9. Concepts and Strategies for Spatial Development in Germany. Adopted by the Standing Conference of Ministers responsible for Spatial Planning on 30 June 2006. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://commonfuturesnetwork.org/?mdocs-file=362>
10. André, D. Polycentrism in national spatial plans in Europe – towards a common spatial vision? [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.diva-portal.se/smash/get/diva2:833512/FULLTEXT01.pdf>

## **УПРАВЛІННЯ СТРАТЕГІЧНИМИ РЕСУРСАМИ В УМОВАХ ФОРМУВАННЯ КОМПЕТЕНЦІЙ ПІДПРИЄМСТВА**

*Леськів Ольга Мирославівна*

студентка, магістр програми "Бізнес-економіка",  
Державний вищий навчальний заклад "Київський національний економічний університет імені В. Гетьмана"

Ресурси та компетенції постійно змінюються і знаходяться в безперервній динаміці і є важливою запорукою успішного функціонування підприємства, для якого потрібно ретельно відслідковувати зміни для розвитку свого стратегічного потенціалу.

На основі узагальнення процесів забезпечення ефективності діяльності підприємства виокремлюють такі складові формування стратегічних ресурсів, як: активи, або фактори виробництва; організаційна здатність; організаційні рутинні дії та компетенції компанії [2].

З метою результативної та ефективної діяльності підприємства необхідно забезпечити: доступність ресурсів; достатність ресурсів; дешевизну ресурсів [2]. Відповідно до цих трьох критеріїв, виокремлюють ресурси за матеріально-речовою формулою на відчутні та невідчутні [4].

Стратегічні ресурси підприємства – це ті фактори виробництва, здатності, компетенції, які є цінними, унікальними, важко імітуються або замінюються й раціонально експлуатуються підприємством та надають перевагу над конкурентами й сприяють підвищенню вигоди для клієнтів.

Головна аксіома ресурсного підходу стверджує, що підприємства відрізняються один від одного за своїм ресурсним оснащенням і цим

можна пояснити їхню ефективність й прибутковість. Згідно з основними положеннями теорії конкуренції М. Портера, стійка конкурентна перевага має місце, якщо ресурс є перевагою підприємства над конкурентами, є специфічним та важко імітується або замінюється й раціонально експлуатується.

Для оцінки використання стратегічних ресурсів виділяють метод VRIO-аналізу, який був запропонований західним науковцем Дж. Барні. За його твердженням, стійку конкурентну перевагу може забезпечити лише той ресурс, що задовольняє усі чотири критерії VRIO-аналізу: Value – цінність, Rarity – рідкісність, Imitability – можливість відтворення, Organization – здатність організацією використовувати ресурсу [1].

Організацію процедури оцінки стратегічного ресурсного потенціалу підприємства розглядають як систему збору та обробки інформації по всіх ресурсах та їх поєднаннях, контроль і моніторинг інформації, пов'язаної з прийняттям стратегічних рішень, створення бази стратегічних даних. Фінансовий аналіз передбачає дослідження таких параметрів діяльності підприємства, як фінансова стійкість, ліквідність, структура капіталу, рентабельність та ринкова вартість [3].

Таким чином характеристики, механізми оцінки та модель управління стратегічними ресурсами є основою для прийняття рішення про його подальший розвиток для забезпечення унікальності та високої конкурентоспроможності підприємства.

#### **Список використаних джерел:**

1. Barney J. B. Firm resources and substained competitive advantage // *Journal of management/* 1991/ Vol. 17. N 1. P. 99–120.
2. Предеін А. М. Роль ресурсів у стратегічному управлінні підприємствами / А. М. Предеін. // *Бізнес Інформ.* – 2012. – №9. – С. 318–325.
3. Кузьменко О. В. Організаційно-економічний механізм стратегічного управління ресурсним потенціалом підприємства / О. В. Кузьменко. // *Академічний огляд.* – 2014. – №1 (40). – С. 110–115.
4. *Управління ресурсами підприємства : монографія / За заг ред. Г. О. Швиданенко.* – К. : КНЕУ, 2014. – 418 с.

---

Науковий керівник: Кузьменко О.М., кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки підприємств, Державний вищий навчальний заклад “Київський національний економічний університет імені В. Гетьмана”

## ДОХОДИ ЯК ДЖЕРЕЛО ФОРМУВАННЯ ФОНДУ СПОЖИВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

*Літвінов Віталій Іванович*

старший викладач кафедри бухгалтерського обліку і аудиту,  
Відокремлений підрозділ Національного університету біоресурсів і  
природокористування України «Бережанський агротехнічний інститут»

За останні роки в економіці відбулися зміни пов'язані з необхідністю збільшення обсягів інвестицій, зростання доходності виробництва, підвищення ефективності у всіх сферах діяльності сільськогосподарських підприємств. Ефективність виробництва продукції залежить від багатьох факторів, але саме величина та структура доходу підприємства впливають на більшість її показників.

Адже саме співвідношення таких складових доходу як матеріальні витрати, витрати на оплату праці та прибуток визначають рівень рентабельності та інші показники ефективності діяльності сільськогосподарських підприємств.

Згідно Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 15 «Дохід» доходи класифікуються за такими групами:

- а) дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг);
- б) інші операційні доходи;
- в) фінансові доходи;
- г) інші доходи.

Дохід є надходженням економічних вигод, які виникають у результаті діяльності підприємства у вигляді виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), гонорарів, відсотків, дивідендів тощо. У бухгалтерському обліку дохід відображається у вигляді надходження активів або зменшення зобов'язань, яке призводить до зростання власного капіталу (за винятком зростання капіталу за рахунок внесків учасників (власників)).

Згідно Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 15 «Дохід» доходи класифікуються за такими групами:

- а) дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг);
- б) інші операційні доходи;
- в) фінансові доходи;
- г) інші доходи.

Як економічна категорія дохід (виручка) є потоком грошових коштів та інших надходжень за певний період, отриманий від продажу продукції, товарів, робіт, послуг [1]. Саме доходи від операційної діяльності забезпечують основну частку надходжень підприємства. Основу внутрішнього механізму формування доходів з операційної діяльності

підприємства становлять окремі положення його статуту, система розроблених підприємством цільових стратегічних показників, критеріїв і нормативів їх доходів [2].

Основним джерелом формування загального доходу сільськогосподарських підприємств є дохід від реалізації продукції, який є визначальним у формуванні фінансових результатів діяльності підприємства.

На величину доходу від реалізації продукції впливають два фактори

- кількість, асортимент та якість продукції, що підлягає реалізації;
- рівень реалізаційних цін.

Обсяг (кількість) реалізованої продукції прямо впливає на величину виручки. А сама кількість реалізованої продукції залежить від обсягу виробництва товарної продукції і зміни величини перехідних залишків реалізованої продукції на початок і кінець року. Прямий вплив на розмір виручки справляє і рівень відпускних цін. У свою чергу, на рівень цін впливають якість і споживчі властивості, строки реалізації продукції, попит і пропозиція на ринку [3].

Частина виробленої продукції (робіт, послуг) підприємства використовують для власних потреб, а частина реалізується іншим суб'єктам.

Вартість валової продукції визначається суспільно необхідними витратами живої й уречевленої праці та складається з двох частин: вартості витрачених засобів виробництва і вартості, створеної живою працею. Перша частина постійно відтворюється в натурально-речовій і вартісній формах, а тому вона не є доходом. Друга частина складається із знову створеної вартості і утворює валовий дохід. Таким чином, валовий дохід відображає знову створену у процесі виробництва вартість. В класичному розумінні валовий дохід за своєю вартісною формою складається із витрат на оплату праці і чистого доходу.

Валовий дохід кількісно визначається як різниця між виробленою за певний період валовою продукцією та матеріально-грошовими витратами на її виробництво (без оплати праці), тобто являє собою валову продукцію за вирахуванням матеріальних витрат [4].

При цьому потрібно врахувати, що до складу валового доходу входять також податкові платежі та відрахування в позабюджетні фонди. Це кошти, які разом із витратами на оплату праці та платою за земельні і майнові паї формують фонд споживання підприємств. Таким чином саме дохід від реалізації продукції є основним джерелом витрат на споживання. Проте, частка цих витрат у структурі доходів сільськогосподарських підприємств незначна. Наприклад, цей показник по Тернопільській області в 2016 році становив 14,4%. На нашу думку, з метою зростання ефективності виробництва продукції та продуктивності праці необхідно

підвищити зацікавленість працівників у кінцевих результатах діяльності підприємств, в тому числі і зростанні їх доходів.

### **Список використаної літератури:**

1. Бухгалтерський фінансовий облік: підручник / за ред. Ф. Ф. Бутинця – [7-е вид.]. – Житомир : Рута, 2006. – 832 с.
2. Ніколаєва В.П. Класифікація доходів з операційної діяльності підприємства /В.П.Ніколаєва // Економіка АПК.- 2009.- №10. - С.91-95.
3. Лайко П.А. Фінанси АПК: Навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / П.А. Лайко, Ю.І. Ляшенко. – К.: ДІА, 2000. – 225 с.
4. Юшко С. В. Категорії валового і чистого доходу; їх історія та майбутнє / С.В. Юшко // Економіка АПК.– 2001. – № 1. – С.40-44.

## **УДОСКОНАЛЕННЯ ПІДХОДУ ДО ПОБУДОВИ ІНФОРМАЦІЙНОГО ПРОСТОРУ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА**

### ***Черняєва Олександра Олександрівна***

викладач, аспірантка, Всеукраїнський університет ПрАТ«Вищий навчальний заклад «Міжрегіональна академія управління персоналом», м. Київ, Україна, кафедра економіки та менеджменту

В умовах трансформації економічних процесів в Україні, розвитку інформаційної економіки, неусталеності та мінливості факторів зовнішнього та внутрішнього середовища, ускладнюються процеси прийняття управлінських рішень на підприємствах, особливо у сфері управління витратами. Додаткового ускладнення набуває проблема формування відповідного інформаційного забезпечення управління витратами підприємств, й тому потребує ретельного дослідження. Одним із дієвих підходів до проведення аналізу сучасного стану інформаційного забезпечення управління витратами є факторний підхід, який передбачає дослідження вхідних інформаційних потоків як сукупності інформації про стан і динаміку змін зовнішніх та внутрішніх факторів, що визначають розмір та рівень витрат промислового підприємства. Вплив таких факторів на процеси управління витратами відбувається за рахунок потоків інформації у межах загального інформаційного простору (середовища) підприємства. У зв'язку з цим, стає доцільним обґрунтування наукового підходу до побудови інформаційного простору управління витратами промислового підприємства, формування принципів його поведінки у ньому та механізмів інформаційного забезпечення управління витратами з урахуванням впливу різних факторів.

Дослідження підходів до визначення інформаційного простору дозволило зробити висновок, що переважна більшість їх трактується для

об'єктів макрорівня (держави, ринків) або вживається виключно у контексті інформаційних технологій та програмних продуктів [1, с. 48].

Російські науковці з метою підвищення ефективності соціально-економічних процесів та задоволення інформаційних потреб суспільства та кожного його суб'єкта визначають інформаційний простір як «єдине інформаційно-технологічне середовище, яке містить у собі обчислювальні, інформаційні, телекомунікаційні засоби, продукти, послуги, фахівців, користувачів, документообіг, бази даних та ін.» [1, с. 50]. Таке визначення є досить узагальнюючим та потребує конкретизації об'єктів та суб'єктів інформаційного простору на мезо- та мікрорівні.

Інжинирингові компанії, інтегратори інформаційних систем та технологій у своїй професійній діяльності визначають інформаційний простір як «сукупність банків і баз даних, технологій їх супроводження та використання, телекомунікаційних систем, що функціонують на основі загальних принципів та забезпечують інформаційну взаємодію організацій, а також задовольняють їх інформаційні потреби» [2, с. 26]. Такий підхід до ідентифікації інформаційного простору відображає потребу у визначенні об'єктів управління та напрями інформаційного впливу.

Отже, визначення сутності та складових інформаційного простору на мікрорівні потребує відповідного уточнення. Одним із вдалих підходів до пояснення інформаційного простору управління розвитком компанії є визначення, надане В.А. Вербою, під яким автор розуміє «сукупність інформаційних ресурсів, баз даних, знань та способів їх організації для забезпечення прийняття управлінських рішень щодо визначення напрямів розвитку, розробки, впровадження та моніторинг відповідних проектів» [3, с. 150]. При цьому до основних компонентів інформаційного простору управління розвитком компанії автор відносить: інформаційні ресурси, що мають містити формалізовані дані, знання, які зафіксовані на відповідних носіях інформації; програмно-технічні засоби та організаційно-нормативні документи; інформаційну інфраструктуру, що забезпечує функціонування та розвинення інформаційного простору. В.А. Верба наголошує, що організований у такий спосіб інформаційний простір прискорює виконання управлінських операцій, сприяє удосконаленню функцій управління, що забезпечує довгостроковий успішний розвиток компанії [3, с. 150-151].

О.М. Гребешкова, Г.В. Махова розглядають інформаційний простір стосовно дослідження функціонування стратегічних альянсів підприємств. Вони надають таке визначення «інформаційний простір являє собою багаторівневу ієрархічну систему, на нижчому рівні декомпозиції якої знаходяться взаємопов'язані сукупності різних предметно орієнтованих інформаційних систем» [4, с. 21]. В структурі інформаційного простору дослідження стратегічних альянсів О.М. Гребешкова та Г.В. Махова виділяють дві основні підсистеми – первинні емпіричні дані про

створення та функціонування альянсів та вторинні данні про наукове узагальнення такого досвіду [4, с. 21-22].

Враховуючи розглянуті визначення до розуміння інформаційного простору підприємства та, базуючись на факторному підході, для цілей управління витратами промислового підприємства пропонується розглядати його як зону, в якій утворюються різноманітні інформаційні потоки, що забезпечують актуальною, повною і достовірною інформацією про зовнішні та внутрішні фактори (ситуативні умови) її користувачів, які впливають на розмір та рівень витрат промислового підприємства, а також формують інформаційне забезпечення процесів та функцій управління витратами (рис. 1).

Формування та формалізація інформаційного простору управління витратами повинно відбуватися за таких вимог: створення єдиної інформаційної системи процесів та функцій управління витратами, а також підрозділів промислового підприємства; забезпечення якісного комунікаційного процесу (передачі по каналам зв'язку будь-яких видів інформації); технічна підтримка обробки, передачі та аналізу отриманої інформації про витрати; забезпечення необхідного рівня безпеки та захисту інформаційних потоків підприємства [3, с. 150].



Рис. 1. Зміст та структурні елементи інформаційного простору управління витратами промислового підприємства

Отже, з в якості структурних елементів інформаційного простору управління витратами підприємства пропонується виділяти: вхідні та вихідні інформаційні потоки за джерелами утворення інформації; механізми їх обробки, інтерпретації, перевірки та напрями використання; користувачів інформації; функціональні блоки управління витратами; інформаційну кваліфікацію, здібності та досвід персоналу.

Формалізацію інформаційних потоків управління витратами підприємства пропонується здійснювати за критерієм джерел утворення інформації. До вхідних інформаційних потоків доцільно відносити інформацію про середовище, у якому функціонує підприємство, тобто сукупність зовнішніх та внутрішніх ситуативних умов (факторів впливу). Ця інформація є досить різноманітною, може включати фінансові та нефінансові, формальні та неформальні, кількісні та якісні показники [3, с. 151].

Визначення змісту вихідних інформаційних потоків управління витратами має велике значення як для формування інформаційного простору, так і для визначення напрямів оптимізації витрат підприємства. Такі потоки призначені для різних користувачів (зовнішніх та внутрішніх), від рівня якості яких залежить подальша взаємодія підприємства з усіма стейкхолдерами. До вихідних інформаційних потоків управління витратами доцільно віднести: стратегічні орієнтири розвитку підприємства, звітні та прогностичні показники витрат за різними напрямками, облікову політику підприємства щодо управління витратами, фінансову звітність тощо.

Таким чином, запропонований підхід до побудови інформаційного простору управління витратами підприємств забезпечить актуальність, достовірність та надійність інформаційних потоків про зовнішні та внутрішні фактори (ситуативні умови), які впливають на розмір та рівень витрат промислового підприємства, що сприятиме формуванню ефективного інформаційного забезпечення процесів управління ними.

### **Список використаних джерел:**

1. Перекрестова Л. В. Информационное пространство управления предприятиями / Л.В. Перекрестова, Н.Н. Нелюбова. - Волгоград: ВолГУ, 2004.—210 с.
2. Корнєв Ю. Інформаційне забезпечення розвитку підприємницької діяльності / Ю. Корнєв // Вісник НАН України, 2008. — № 5 — С. 24—31.
3. Верба В. А. Інформаційне забезпечення управління розвитком компанії / В. А. Верба // Формування ринкової економіки: зб. наук. пр. / М-во освіти і науки України, ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана» ; редкол.: О. О. Беляєв (відп. ред.) [та ін.]. – К.: КНЕУ, 2009. – Вип. – 22. – С. 145–154.



4. Гребешкова О.М. Проблеми визначення та способи структуризації інформаційного простору дослідження стратегічних альянсів підприємств в Україні / О.М. Гребешкова, Г.В. Махова // Управління розвитком: Збірник наукових статей. – Харків, Вид. ХНЕУ, 2008. - № 18. - С. 20-23.

## **ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ УКРАЇНСЬКИХ КОНДИТЕРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ЗА РАХУНОК СТВОРЕННЯ МЕРЕЖІ ФІРМОВОЇ ТОРГІВЛІ**

*Арсенова Анастасія Віталіївна*

магістр, Національний технічний університет  
«Харківський політехнічний інститут»

Сучасне конкурентне середовище вимагає від керівництва підприємств застосування всіх можливих інструментів підвищення власної конкурентоспроможності. Метою дослідження є розробка одного зі шляхів підвищення конкурентоспроможності підприємств кондитерської галузі України - впровадження мережі фірмової торгівлі на вітчизняних кондитерських підприємствах.

На ринку українських кондитерських виробів функціонує близько 800 кондитерських підприємств, але, слід зауважити, що близько шістдесят відсотків ринку поділено між 8 виробниками: «Roshen», «АВК», «Конті», Львівська кондитерська фабрика «Світоч (Nestle)», «Монделіс Україна», корпорація «Бісквіт-Шоколад», кондитерська фабрика «Житомирські ласощі», кондитерська фабрика «Полтавкондитер»[1]. Можна виділити наступні фактори конкурентоспроможності українських кондитерських підприємств: якісні та доступні сировинні ресурси, постійне збільшення асортименту, створення відомих брендів (ТМ«Roshen», ТМ«Old Collection», ТМ«Delice»), модернізація технологічних процесів, поширення географії експорту продукції та диверсифікація виробництва. Наявність власної мережі фірмової торгівлі також є ефективним інструментом здобуття конкурентних переваг на ринку, який використовують лідери — «Roshen», «АВК» та корпорація «Бісквіт-Шоколад».

Основними перевагами фірмової торгівлі є наступними. Підприємство звільняється від сплати торгової націнки кінцевим реалізаторам і на базі цього зможе запропонувати товар за більш вигідною ціною; фірмова торгівля зменшує час руху товару від виробника до споживача; власна торгова мережа є інструментом маркетингу, який допоможе створити ефективну брендову політику та дослідити попит населення на продукцію. Даний стратегічний крок також дозволить оптимізувати логістичні процеси на підприємстві [2].

На ґрунті викладеного відмічаємо, що власна фірмова мережа є стратегічною конкурентною перевагою, яка може стати важливим інструментом підвищення конкурентоспроможності підприємств кондитерської галузі, проте даною можливістю може скористатися

підприємство, яке має стратегічні конкурентні переваги на ринку і намагається посилити свої позиції на ринку, оскільки для впровадження фірмової торгівлі необхідно мати широкий асортимент продукції та фінансову можливість інвестувати у даний проект.

### **Список використаних джерел:**

1. Економіка, менеджмент: Тенденції розвитку кондитерського ринку в сучасних умовах: матеріали з Всеукр. конф. «Молодий вчений» (вересень 2016 р.)/Київський національний університет імені Тараса Шевченка — К.:Київський національний університет імені Тараса Шевченка, вересень, 2016.— 6с.
2. Бизнес-технологии. Стоит ли открывать фирменные магазины? [Електронний Ресурс]: стаття// Тюмень — 2016. Режим доступу до статті: <http://bt-tmn.ru/article/stoit-li-otkryvat-firmennye-magaziny/>

---

Науковий керівник: Брінь Павло Володимирович, доцент з менеджменту, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»

## **СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ВПЛИВУ НА МАРКЕТИНГОВУ ДІЯЛЬНІСТЬ КОМПАНІЙ**

### ***Голіцин Андрій Миколайович***

кандидат економічних наук, доцент кафедри маркетингу Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана

У світі глобальних змін, турбулентного економічного та політичного середовища набувають все більшого значення дослідження та вивчення певних тенденцій, що можуть бути об'єктом маркетингового аналізу з боку широкого кола компаній. За різними даними падіння роздрібної торгівлі на 22,6% значно посилює конкуренцію на ринках монополістичної та чистої конкуренції. Висока ціна на паливо, незважаючи на падіння ціни на нафту, призвела до падіння обсягів продаж на 25%. Внаслідок шаленого обвалу гривні (більше ніж в 3 рази 2015р) підвищився базовий попит у 10 разів, зростає кількість покупок в інтернет-магазинах. Також зменшується туристична активність: по Європі - на 50%, Турція, Єгипет – на 30%. Анексія Криму спровокувала перетоки туристичних маршрутів в бік Одещини та Карпат. Звільняється ніша споживчих товарів за рахунок заборони російської продукції. Це близько 40% ринку і приблизно 1 млрд. \$. Це мусить стимулювати вітчизняних виробників на заповнення цієї ніші, поки її повністю не зайняла продукція Білорусі, Китаю, інших країн.

Зараз відбувається перехід на розумне споживання (smart consumption), колективні покупки, здійснюється відхід від валютної складової собівартості виробів вітчизняних підприємств. Компанії переглядають свої фінансові моделі: скорочують відстрочку платежів, переходять на передоплату, бартер, скорочують інвестиції в маркетинг.

Проте, зростає кількість покупок нерухомості за кордоном, зростають ціни на житло в малих містах центра і заходу України. Відбувається комодитизація ринків, настає епоха споживчого комунізму.

Активно йдуть міграційні процеси не на користь Української держави. За різними оцінками більше 7,5 млн. (приблизно 17%) працездатного населення постійно чи періодично виїжджають за кордон на працевлаштування. У регіонах не вистачає кваліфікованих кадрів, особливо технічних професій. Змінюється структура ринку праці. Поволі активно починає розвиватись соціальний маркетинг. Відбувається становлення соціального підприємництва як перманентного явища. Тут глобальною метою соціального і територіального маркетингу є підвищення рівня соціально-економічного розвитку областей країни шляхом підтримки малого підприємництва. Передбачається, що маючи можливість працевлаштування саме на батьківщині, економічно активне працездатне населення вважатиме за краще залишитися зі своїми сім'ями і стати агентами економічного розвитку в регіонах України, а не за кордоном. Так, при розробці стратегії розвитку регіонів з урахуванням інтересів такого населення має бути взята до уваги інвестиційна привабливість регіону, його туристичний та інший потенціал, та інші фактори, пов'язані з ринками збуту та інноваціями.

Всі ці тенденції мають бути враховані в маркетинговій діяльності як комерційних підприємств, так і некомерційних організацій.

## **ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ НА ПІДПРИЄМСТВІ**

***Завальнюк Катерина Сергіївна***

асистент кафедри маркетингу та міжнародної торгівлі,  
Національний університет біоресурсів і природокористування України,  
м.Київ, Україна;

***Заболотна Світлана Петрівна***

студентка, Національний університет біоресурсів і природокористування  
України, м.Київ, Україна

В умовах швидких та постійних трансформацій сучасного ринку, кожне підприємство змушене функціонувати в умовах невизначеності та

ризик. Адже, зростання продуктивності праці, насичення ринку високотехнічною і високоякісною продукцією, що спостерігається в останні десятиліття, значно посилюють конкурентну боротьбу. За цих умов, важливо значення слід приділити розробці та впровадженню маркетингової стратегії на підприємстві, як головному інструменту ведення ефективної діяльності в постійно мінливих умовах.

Важливість та актуальність теми дослідження полягає в тому, що досягнення економічного зростання будь-якого підприємства без чітко побудованої маркетингової стратегії є неможливим, оскільки саме маркетингова стратегія окреслює вектор подальшого розвитку підприємства. Важливо звернути увагу на те, що маркетингова стратегія є унікальною для кожного підприємства, зважаючи на особливості його господарської діяльності.

Метою дослідження є визначення сутності маркетингової стратегії та особливостей її формування на підприємстві.

Провідні вчені-економісти зазначають, що стратегія – це загальний план провадження певних видів роботи і реалізації відповідних видів діяльності; довготермінова політика та заходи щодо її конкретизації в окремих сферах науково-технічного розвитку окремих суб'єктів підприємницької діяльності та макроекономічному та мікроекономічному рівнях [1, с. 372]. За визначенням американських дослідників, питома вага маркетингової стратегії в загальній стратегії фірми становить близько 80% [2, с. 11].

Зважаючи на значний прикладний інтерес до стратегічного планування на підприємстві значної кількості дослідників, в науковому колі існує значна кількість трактувань поняття «маркетингова стратегія». З огляду на це, наведемо найбільш характерні в умовах сучасного ринку:

1) стратегія маркетингу – "узагальнена модель дій, необхідних для досягнення поставлених цілей шляхом координації та розподілу ресурсів компанії" [3, с. 148];

2) маркетингова стратегія – довгостроковий курс розвитку фірми, спосіб досягнення цілей, який вона визначає для себе і альтернативних варіантів керування власними міркуваннями в межах своєї політики» [4, с. 236];

3) маркетингові стратегії – це засоби досягнення маркетингових цілей щодо маркетинг-міксу [5, с. 172].

Отже, проаналізувавши вищенаведені визначення, можна сказати, що маркетингова стратегія — це узагальнена модель дій підприємства на довгострокову перспективу, метою здійснення якої є задоволення маркетингових цілей.

Особливої уваги потребує процес формування маркетингової стратегії на підприємстві. При розробці маркетингової стратегії основними завданнями є:

- 1) визначення цілей та напрямів діяльності підприємства;
- 2) координація різних напрямів діяльності;
- 3) оцінка слабких і сильних сторін підприємства, ринкових можливостей та загроз;
- 4) визначення альтернативних варіантів реалізації напрямів діяльності підприємства;
- 5) створення умов для ефективного розподілу продукції підприємства;
- 6) оцінка маркетингової діяльності підприємства [6].

Отже, розробка маркетингової стратегії здійснюється на основі сформованих цілей підприємства та уточнюється чи переглядається відповідно до результатів оцінки маркетингової діяльності. Для запобігання протиріччя маркетингової стратегії та загальної стратегії розвитку підприємства потрібно узгодити цілі маркетингу із загальними цілями підприємства.

Ватро наголосити, що жодне підприємство не може обійтися без обґрунтованого і планомірного процесу формування маркетингової стратегії. Цей процес є не спонтанним явищем. Адже, кожен етап потребує уваги, часу та деталізованого аналізу.

Процес формування маркетингової стратегії, зазвичай, поділений на два етапи:

- 1) процес планування спрямований на прийняття стратегічних рішень, формулювання цілей і визначення шляхів їхнього досягнення;
- 2) процес управління як набір рішень і дій з реалізації стратегії, спрямований на досягнення цілей підприємства з урахуванням можливих змін зовнішнього, проміжного та внутрішнього середовища [7].

Варто відмітити, що у світовій практиці існує безліч підходів до розробки маркетингової стратегії підприємства. Фактична кількість етапів формування маркетингової стратегії визначається складністю умов, в якому діє певне підприємство. З огляду на це, перелічимо найбільш поширені етапи формування маркетингової стратегії, до яких слід віднести:

- визначення місії і цілей підприємства;
- оцінка і аналіз зовнішнього середовища;
- управлінське обстеження сильних і слабких сторін;
- аналіз стратегічних альтернатив;
- вибір стратегії;
- реалізація стратегії;
- оцінювання стратегії [8, с. 284].

Отже, в умовах сучасного висококонкурентного ринкового середовища задля зміцнення позицій на ринку, важливого значення слід приділити процесу формування та подальшого впровадження маркетингової стратегії на підприємстві. Важливо зрозуміти, що стратегій маркетингу може бути багато, але головне – вибрати найбільш вдалу з них для кожного ринку і кожного товару, тобто стратегію, яка відповідала б вимогам досягнення маркетингових цілей. Адже, стратегія маркетингу показує, з яким продуктом, на які ринки, з яким обсягом продукції необхідно виходити для досягнення поставленої мети.

#### **Список використаних джерел:**

1. Мочерний С.В., Ларіна Я.С., Устенко О.А., Юрій С. І. Економічний енциклопедичний словник: У 2 т. Т.2 / За ред. С. В. Мочерного. – Львів: Світ, 2006. – 568 с.
2. Куденко Н. В. К88 Стратегічний маркетинг: Навч. посібник. — Вид. 2-ге, без змін. К.: КНЕУ 2006.—152 с.
3. Карлоф Б. Деловая стратегия: концепция, содержание, символы. — М.: Экономика, 1991. – 238 с.
4. Шершньова З. Е. Стратегічне управління : Підручник. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2004. – 699 с.
5. Мак-Дональд М. Стратегическое планирование маркетинга. – СПб.: Питер, 2000. – 276 с.
6. Кіндрацька Г. Стратегічний менеджмент: навч. посібник / Г.Кіндрацька . –К.: Знання , 2006. –366 с.
7. Телетов О. С. Маркетинг у промисловості: Монографія / О.С. Телетов. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 248 с.
8. Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента: Пер. с англ. — М.: Дело, 1999. — 800 с.

## ОСОБЛИВОСТІ ВІДОБРАЖЕННЯ У ЗВІТНОСТІ ДЕПОЗИТНИХ ВКЛАДЕНЬ У ВИГЛЯДІ «НІЧНОГО» ДЕПОЗИТУ (ОВЕРНАЙТ)

**Лесик Ірина Олександрівна**

студентка магістратури 2 року навчання  
кафедри «Облік і оподаткування», економічного факультету,  
Національного університету біоресурсів і природокористування України;

**Колеснікова Олена Миколаївна**

кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку та оподаткування  
Національного університету біоресурсів і природокористування України

Для збереження грошових коштів і здійснення розрахунків установи банку відкривають всім підприємствам незалежно від форми власності поточні, депозитні рахунки у національній та іноземній валюті згідно з Інструкцією про порядок відкриття, використання і закриття рахунків у національній та іноземній валютах, затвердженою Постановою НБУ від 12.11.2003 р. № 492 [3].

Коли підприємство вирішує вкласти свої обігові вільні кошти на депозит в банк, то виникають певні питання та труднощі, а саме: порядок обліку самої суми вкладу або залишку на рахунку. Якщо йдеться про поточний рахунок або депозитний вклад до запитання, то їх суми обліковують на рахунку синтетичного обліку 31. Для поточних рахунків це субрахунок 311 «Поточні рахунки в національній валюті», а для депозитних вкладів до запитання — 313 «Інші рахунки в банку в національній валюті».

Однак якщо йдеться про строковий вклад (депозит), то це окреме питання, на якому рахунку, а також у якій статті балансу слід відображати його основну суму — як кошти (рахунок 31) чи як фінансові інвестиції (рахунок 35). Відповідно до п. 3 НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», до коштів (грошей) належать готівка, кошти на рахунках у банках та депозити до запитання. Водночас стандарт класифікує як еквіваленти коштів (грошей) такі активи, як короткострокові високоліквідні фінансові інвестиції, які вільно конвертуються у певні суми грошей і які характеризуються незначним ризиком зміни вартості [1].

Інструкція №291 пропонує обліковувати еквіваленти коштів на субрахунку 351 «Еквіваленти грошових коштів», який належить до рахунку 35 «Поточні фінансові інвестиції» [2]. Проте у балансі підприємства гроші та їх еквіваленти відображаються в одній статті, тому,



по суті, для складання фінансової звітності не має особливого значення, чи класифікує підприємство депозити як кошти (рахунок 31), чи як їх еквіваленти (субрахунок 351). Щоправда, слід мати на увазі, що відповідні суми потрапляють до різних рядків розділу VI «Грошові кошти» приміток до річної фінансової звітності (форми №5): інші рахунки в банках — до рядка 660, еквіваленти коштів — до рядка 680.

На даний момент, банки пропонують вкласти свої гроші на умовах овернайту «нічний» депозит – це гарна можливість заробити високі відсотки, за сумою залишку вільних обігових коштів рахунку в банках наприкінці робочого дня.

Підприємство може розміщувати великі суми коштів, на «нічному» депозиті, це більш раціональніше, чим просто зберігати вільні кошти на розрахунковому рахунку. І це зручніше, чим повністю вкласти кошти на депозитний рахунок. Вкласти гроші можна на дуже мінімальний термін: починаючи з одного дня, а в нашому випадку з однієї ночі, а також у вихідні та святкові дні.

На практиці в підприємницьких реаліях, відсотки з «нічного» депозиту незначні (це звичайно, якщо сума вкладу невелика), але це краще, ніж нічого. І на практиці, ці гроші, які надходять на наступний операційний день на розрахунковий рахунок, як мінімум, відшкодовують витрати по банківському обслуговуванню.

#### **Список використаних джерел:**

1. НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>.
2. Інструкція № 291 «Про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99>.
3. Інструкція № 492 «Про порядок відкриття, використання і закриття рахунків у національній та іноземних валютах» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z1172-03>.

### **СИСТЕМА ПРИНЦИПІВ СТРАТЕГІЧНОГО ФІНАНСОВОГО АНАЛІЗУ**

***Поченюк Тетяна Михайлівна***

магістр, Університет Державної фіскальної служби України;

***Величко Юлія Геннадіївна***

магістр, Університет Державної фіскальної служби України

Стратегічний фінансовий аналіз являє собою системне комплексне дослідження факторів зовнішнього та внутрішнього середовища, що

формулюють фінансові перспективи підприємства для забезпечення орієнтації фінансово-господарської діяльності на довгостроковий розвиток. Стратегічний фінансовий аналіз повинен забезпечити визначення параметрів фінансової стратегії, виходячи з місії та поставлених цілей, діагностики змін у середовищі, постійної оцінки досяжності цілей і орієнтації на зростання фінансових ресурсів за рахунок підвищення фінансового потенціалу. Він є методологічною основою розробки ефективних стратегічних управлінських рішень.

Важливим питанням розвитку теоретичних засад стратегічного фінансового аналізу є обґрунтування методологічних принципів, на яких ґрунтується його здійснення. Проведене дослідження дозволило виділити принципи, що розглядаються у сучасній літературі з стратегічного аналізу, фінансового менеджменту, фінансового аналізу, які можуть бути розповсюджені й на стратегічний фінансовий аналіз. Зокрема, до таких принципів належать принципи системності та комплексності, науковості, об'єктивності, багатоваріантності, ефективності. [1 – 4]

Системність передбачає дослідження об'єкта як єдиного цілого, єдиної системи, яка являє собою цілісний комплекс взаємозв'язаних компонентів, що має єдність із зовнішнім оточенням і є підсистемою системи більш високого рівня (глобальної системи). [3, с. 41 – 42]

Комплексність як принцип стратегічного фінансового аналізу полягає у всебічному дослідженні всіх стратегічних сфер діяльності підприємства, врахуванні впливу зовнішніх та внутрішніх факторів, визначенні причинно-наслідкових зв'язків та залежностей між ними.

Принцип науковості передбачає використання методичного інструментарію, що відповідає передовим досягненням науки в даній сфері, враховує передовий вітчизняний і зарубіжний досвід.

Принцип об'єктивності означає необхідність використання повної, точної, репрезентативної, перевірені інформації під час проведення аналізу. Зміст принципу багатоваріантності полягає в тому, що підготовка кожного управлінського рішення повинна враховувати альтернативні варіанти дій, що дозволяє вибрати з них найкращий у даних умовах. Принцип ефективності означає, що затрати на проведення фінансового аналізу повинні бути значно меншими, ніж вигоди від проведення такого аналізу.

Система принципів, яка розглядається різними науковцями, повинна бути доповнена з урахуванням особливостей стратегічного фінансового аналізу. Пропонується виділити також наступні принципи: безперервності, відповідності, адаптивності, активності.

Принцип безперервності означає, що процес стратегічного фінансового аналізу не закінчується моментом формулювання фінансової стратегії чи стратегічного плану. Більше того, будь-яка стратегія, навіть

повністю науково обґрунтована, буде мати значення та зміст для підприємства лише у тому випадку, якщо буде реалізована, скоригована або повністю переглянута при необхідності.

Принцип відповідності полягає в тому, що стратегічні фінансові орієнтири, які встановлюються за результатами стратегічного фінансового аналізу, повинні відповідати місії підприємства, його поточному фінансовому потенціалу й умовам середовища.

Принцип адаптивності передбачає, що управлінські рішення, які приймаються на основі стратегічного фінансового аналізу, повинні забезпечити здатність підприємства пристосовуватися до нових умов і своєчасно реагувати на зміни зовнішнього та внутрішнього середовища.

Принцип активності означає, що управлінські рішення, обґрунтовані на підґрунті стратегічного фінансового аналізу повинні надавати можливість не тільки пасивного пристосування до елементів зовнішнього середовища, але й активного впливу на них за рахунок використання наявного фінансового потенціалу.

Узагальнюючи все вище викладене, варто зазначити, що у результаті стратегічного фінансового аналізу факторів зовнішнього та внутрішнього середовища формулюється множина альтернативних варіантів стратегічних управлінських рішень, обґрунтовуються критерії та обмеження їх прийняття та реалізації, розробляється цільова фінансова модель розвитку підприємства.

#### **Список використаних джерел:**

1. Бутинець Ф. Ф. Економічний аналіз : Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів спеціальності 7.050106 «Облік і аудит» / Ф.Ф. Бутинець. – Житомир: ПП «Рута», 2003. – 680 с.
2. Зуб А. Т. Системный стратегический менеджмент : методология и практика / А. Т. Зуб, М. В. Локтионов. – М. : Генезис, 2001. – 752 с.
3. Ковальчук Т. М. Теорія економічного аналізу : Рек. М-вом освіти і науки України як навч. посібник для студ. вищ. навч. закладів / Т. М. Ковальчук. – Чернівці: Чернівецький нац. ун-т, 2011. – 544 с.
4. Коупленд Т. Стоимость компании : Оценка и управление / Т. Коупленд, Т. Коллер, Д. Мурын – М. : Олимп-Бизнес, 1999. – 576 с.

---

Науковий керівник: Лісовий А.В., доктор економічних наук, професор, Університет Державної фіскальної служби України

## ОПТИМІЗАЦІЯ ЗАПАСІВ МЕТАЛОПЛАСТИКОВОГО ВИРОБНИЦТВА

*Пасічник Роман Мирославович*

доктор технічних наук,

Тернопільський національний економічний університет;

*Чепелева Анастасія Олександрівна*

Тернопільський національний економічний університет

Як у всякому складному виробництві для підтримки його ритмічності необхідне управління комплектуючими. Як правило оптимальний обсяг запасу  $Q$  визначається на основі формули Уілсона

$$Q_i^* = \sqrt{\frac{2A_iS_i}{I_i}} \quad (1)$$

де  $A$  – вартість розміщення замовлення, включаючи транспортні послуги,  $S$  – потреба в запасі за одиницю часу протягом планового періоду,  $I$  – затрати на зберігання одиниці запасу за одиницю часу,  $i$  – код матеріалу.

За рахунок гуртових замовлень досягається економія коштів, однак запаси не можуть бути надто великими, оскільки при цьому кошти омертвляються [1]. Витрати на обслуговування запасу  $C$  можна представити в наступному виді:

$$C = -\Delta p q + p q (1 - r) \tau + C_2 \quad (2)$$

де  $\Delta p$  - вигреш в ціні від закупівлі гуртової партії,  $q$  - обсяг партії закупівлі матеріалів,  $p$  – ціна гуртової закупівлі,  $r$  – ставка банківського депозиту,  $C_2$  – вартість транспортних затрат на транспортування партії товару. Знайдемо вартість вказаних затрат за одиницю часу. Для цього вартість затрат ділимо на тривалість періоду  $\tau$  поновлення замовлень. Згідно необхідної умови екстремуму прирівняємо похідну функції питомих затрат до нуля. Із цього рівняння знаходимо обсяг оптимальної партії:

$$q^* = \sqrt{\frac{C_2 \cdot \mu}{p \cdot r}} \quad (3)$$

Отриману формулу можна узагальнити на випадок множинного замовлення товарів. Нехай необхідно замовити партію, яка може містити

$NG$  різних товарів. Очевидно, що обсяги їх замовлення  $q_i$  повинні бути пропорційними обсягам їх середніх попитів:

$$q_i = \tau \cdot \mu_i, \quad i = \overline{1, NG}, \quad (4)$$

де  $\tau$  - період поновлення замовлення. В цьому випадку сумарні витрати на обслуговування запасів товарів  $C$  можна представити в наступному виді:

$$C = -\Delta \sum_{i=1}^{NG} p_i q_i + r\tau \sum_{i=1}^{NG} p_i q_i + C_2, \quad (5)$$

де  $\Delta$  - процент гуртових знижок,  $p_i$  – ціна гуртової закупівлі  $i$  – го товару. Знайдемо вартість вказаних затрат за одиницю часу. Згідно необхідної умови екстремуму прирівняємо похідну функції питомих затрат до нуля. З останнього рівняння знаходимо період поновлення замовлення для оптимальної партії:

$$\tau^* = \sqrt{\frac{C_2}{r \sum_{i=1}^{NG} \mu_i p_i}}. \quad (6)$$

Просумувавши очікуване споживання за період постачання та гарантійний запас, отримуємо пороговий рівень запасу TR (threshold reserve), зменшення запасу нижче якого загрожує виникненню дефіциту даного комплектуючого, який використаємо для оцінок обсягів запасів в імітаційній моделі.

#### Список використаних джерел:

1. Aissaoui N. Supplier selection and order lot sizing modeling: A review / N. Aissaoui, M. Haouari, E. Hassini. // Computers & Operations Research. – 2007. – №12. – С. 3516–3540.

## **ІНСТРУМЕНТИ АДМІНІСТРАТИВНИХ МЕТОДІВ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ**

*Біла Дарина Валеріївна*

аспірант, Київський національний торговельно-економічний університет

Методи державного регулювання економіки – це сукупність інструментів за допомогою яких здійснюється вплив держави на сферу підприємництва з метою створення або забезпечення умов їхньої діяльності відповідно до прийнятої національної економічної політики. Адміністративні методи наділені такими характерними ознаками, як: обов’язковий характер, визначення термінів, порядку та мети виконання виданих органом нагляду приписів, невідворотність відповідальності за ухилення від виконання встановлених вимог.

До основних інструментів адміністративних методів державного регулювання діяльності страхових компаній відносяться: ліцензії, стандарти, страхові тарифи, санкції, нормативи і ліміти, кваліфікаційні вимоги, квоти.

Ліцензія видається Національною комісією, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг (Нацкомфінпослуг) на кожний вид страхування юридичним особам, які отримати статус фінансової установи та є безстроковою.

Стандарти надання страхової послуги (правила страхування) в Україні в централізованому порядку не розробляються, для деяких видів страхування встановлені типові форми договорів. Для обов’язкових видів страхування державною визначено граничні розміри страхових тарифів та обсяг франшизи.

Санкції, які регулятор може застосовувати до страхових компаній при порушенні законодавства, визначені у Положенні про застосування Нацкомфінпослуг заходів впливу за порушення законодавства про фінансові послуги (табл. 1).

Таблиця 1

## Заходи впливу, що застосовуються Нацкомфінпослуг до страхових компаній

№ з.п.	Заходи впливу	Документальне оформлення
1	Вимога до страховика усунути виявлені порушення	Письмове розпорядження
2	Вимога скликати позачергові збори учасників фінансової установи.	Письмове розпорядження
3	Накладення штрафів за: <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ провадження діяльності без відповідної ліцензії та/або реєстрації;</li> <li>➤ неподання, несвоєчасне подання або подання завідомо недостовірної інформації;</li> <li>➤ ухилення від виконання, несвоєчасне виконання розпоряджень Нацкомфінпослуг про усунення порушень щодо надання фінансових послуг.</li> </ul>	Постанова
4	Тимчасове зупинення (обмеження) або анулювання (відкликання) ліцензії на право здійснення діяльності з надання фінансових послуг.	Письмове розпорядження
5	Відсторонення керівництва від управління страховою компанією та призначення тимчасової адміністрації.	Письмове розпорядження
6	Затвердження плану відновлення фінансової стабільності страхової компанії	Письмове розпорядження
7	Виключення страховиків з Державного реєстру фінансових установ	Письмове розпорядження

Щодо нормативів та лімітів, то в Законі України «Про страхування» встановлений мінімальний розмір статутного капіталу для резидентів та гарантійного депозиту для філії страховика-нерезидента, ліміти відповідальності за договорами обов'язкового страхування щодо страхового відшкодування за кожним страховим випадком, мінімальний

розмір маржі платоспроможності, вимоги до активів, резервів страховика, передачі ризиків у перестраховання.

Встановлено кваліфікаційні вимоги до керівників та головних бухгалтерів страхових компаній у сфері освіти, підвищення кваліфікації, підтвердження відповідності знань професійним вимогам, стажу трудової діяльності ділової репутації. До роботи на посаді керівників та головних бухгалтерів не допускаються особи з не погашеною судимістю за умисні злочини, злочини у сфері господарської та службової діяльності та особи, що протягом останніх п'яти років займали керівні посади у фінансовій установі визнаній банкрутом.

В Україні також зафіксовані вимоги до професіоналізму співробітників, відповідальних за проведення внутрішнього фінансового моніторингу, та осіб, які співпрацюють із страховими компаніями: актуаріїв, аудиторів. Але в інших країнах перелік осіб, на які розповсюджуються кваліфікаційні вимоги, значно ширший, до них додають управителів інвестиційним портфелем страховиків, заступників керівника страховика, керівників відокремлених підрозділів страховика, членів правління, наглядової ради тощо. На нашу думку, розширення кола осіб, на які розповсюджуються кваліфікаційні вимоги, підвищить професіоналізм особового складу страховика, що знайде позитивне відображення в діяльності страхових компаній.

Крім того, в Законі України «Про страхування» встановлені ліміти щодо загального розміру внесків страховика до статутних капіталів інших страховиків.

Слід зазначити, що протягом останніх років в Україні здійснюється лібералізація державного регулювання, що супроводжується пом'якшенням адміністративного впливу на діяльність страхових компаній. Пом'якшення адміністративного впливу можливо розглядати в двох ракурсах, з позиції процесу та з позиції інструментів, що використовуються в конкретний період часу. Так ліцензування страхової діяльності – це обов'язковий процес для започаткування у страховика відповідного виду страхування, а ліцензія розглядається як інструмент адміністративних методів регулювання. Спрощуючи процедуру отримання цієї ліцензії держава лібералізує державне регулювання, усуваючи перешкоди між бізнесом та регулятором. Пом'якшення державного впливу на страхову діяльність можливо і шляхом зменшення кількості адміністративних інструментів. Наприклад, скасування методики визначення страхових тарифів за добровільними видами страхування, де встановлювався діапазон навантаження, а також розмір страхового тарифу на операції з пов'язаними особами страховика, призвело до анулювання адміністративного впливу на розмір страхових тарифів за добровільними видами страхування.



Отже, адміністративні інструменти державного регулювання дозволяють керівництву страховика бути обізнаними щодо встановлених обмежень, структурувати страхову діяльність відповідно до визначених правил, розуміти заходи впливу, які можливі до застосування державою в разі настання несприятливих для компанії подій.

#### **Список використаних джерел:**

1. Про страхування: Закон України від 07.03.1996 р. № 85/96-ВР [Електрон. ресурс] // Верховна Рада України: [сайт]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/85/96-%D0%B2%D1%80> – Назва з екрана.
2. Про затвердження Положення про застосування Національною комісією, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, заходів впливу за порушення законодавства про фінансові послуги, та визнання такими, що втратили чинність, деяких розпоряджень Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України: Розпорядження Нацкомфінпослуг від 20.11.2012 р. № 2319 [Електронний ресурс] // Верховна Рада України: [сайт]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z2112-12#n23> – Назва з екрана.

---

Науковий керівник: Єрмошенко Анастасія Миколаївна професор, доктор економічних наук, Київський національний торговельно-економічний університет

## **ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЕЛЕКТРОННОЇ КОМЕРЦІЇ НА РИНКУ ПОБУТОВОЇ ТЕХНІКИ В УКРАЇНІ**

***Бодня Дмитро Андрійович***

магістр, Університет митної справи та фінансів

***Поривай Артем Олександрович***

магістр, Університет митної справи та фінансів

На сучасному етапі електронна комерція розвивається досить швидкими темпами. Основними твердженнями електронного бізнесу вважаються: отримання прибутку, генерування грошових потоків, створення конкурентних переваг, а також швидке його функціонування, тобто мобільні швидкі переваги. Усе це вказує на те, що в найближчому майбутньому цей вид бізнесу буде найбільш використовуваним інструментом просування товарів, а тому на сьогоднішній день тема електронної комерції є дуже актуальною.

Взагалі електронна комерція — це взаємодія суб'єктів бізнесу з приводу купівлі-продажу товарів та послуг (матеріальних або інформаційних) з

використанням інформаційних мереж (Internet, внутрішні локальні мережі фірм тощо).

За останні роки в Україні склалися сприятливі передумови для розвитку електронної комерції. Аналіз об'єму ринку електронної комерції в Україні у 2014-2016 роках можна побачити на рисунку 1.

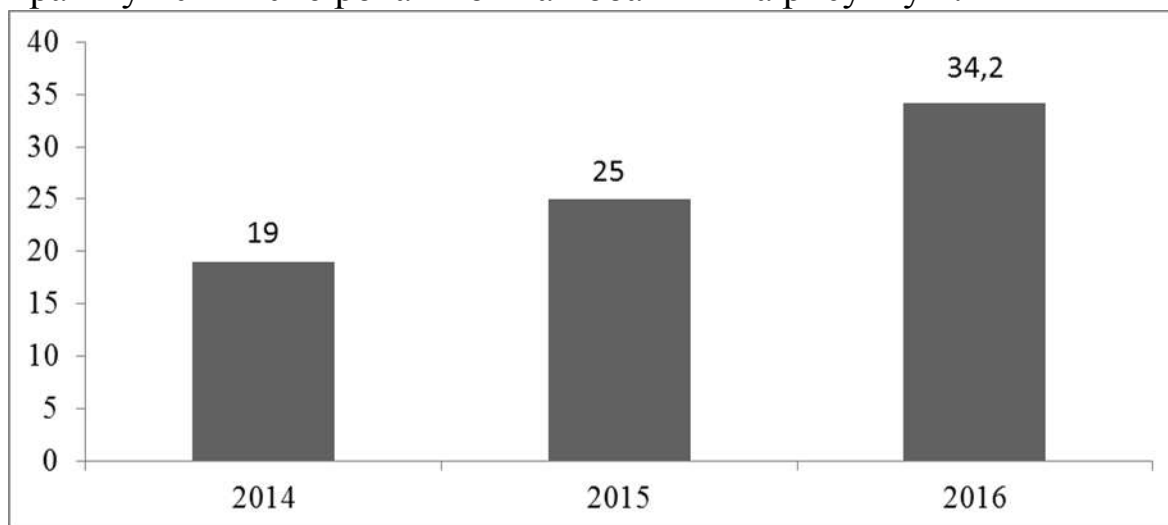


Рисунок 1 – Об'єм ринку електронної комерції в Україні, млрд. грн.  
(за даними [2])

Необхідно зазначити, що об'єм ринку електронної комерції з кожним роком тільки зростає з 19 млрд. грн. у 2014 році до 34,2 млрд. грн. у 2016 році. І найбільш значним за показником обороту є якраз сегмент електроніки та побутової техніки (близько 1 млрд. дол. у 2016 р.).

Перевагами застосування електронної комерції для підприємств побутової техніки вважаємо наступні [1, С. 33]:

1) збільшення оперативності одержання інформації, зокрема при міжнародних операціях;

2) скорочення виробничого циклу і продажу побутової техніки через відсутність необхідності щоразу вносити отримані документи, до того ж знижується ймовірність помилкового введення;

3) зменшення витрат, пов'язаних з обміном інформацією за рахунок використання дешевших засобів комунікацій;

4) використання інтернет-технологій електронної комерції дозволяє ресурсам стати відкритішими у відношенні до покупців;

5) швидке інформування партнерів і клієнтів щодо продуктів і послуг; створення альтернативних каналів продажу, наприклад, через електронний магазин на корпоративному сайті.

У той же час необхідно зазначити фактори, які можуть стати серйозною перешкодою для розвитку цього виду бізнесу на ринку побутової техніки, а саме:

1) питання безпеки, оскільки нормативно-правове забезпечення розвитку електронної торгівлі в країні все ще розвивається, а отже ані

продавець товарів, ані споживач або покупець не мають стовідсоткової захищеності під час ведення е-бізнесу;

2) відсутність безпосереднього фізичного зв'язку між продавцем та споживачем скорочує можливість одержання знижок та унеможлиблює вплив на кінцевий вибір клієнта;

3) у багатьох випадках значні строки доставки товарів. Більшість підприємств електронної торгівлі України не мають власної логістичної інфраструктури і співпрацюють з підприємствами доставки, які не завжди враховують строки продавця. Вони надають свої послуги відповідно до власного графіку, і строк доставки у різних випадках складає від кількох днів до кількох тижнів;

4) обмеженість реклами, оскільки в глобальній мережі не доступні інструменти масової пропаганди;

5) недосвідченість великого прошарку населення у користуванні Інтернетом і, як наслідок, недовіра до е-продавців.

Отже, в Україні все ще недостатньо розроблена науково-практична база розвитку електронної комерції, а правові та законодавчі засади до сих пір перебувають на стадії розробки та затвердження. Вирішення цих питань потребує приділення більшої уваги як зі сторони уряду країни, так і зі сторони вітчизняних підприємств, установ і організацій, які здійснюють свою діяльність у сфері електронної комерції. Але, незважаючи на ці проблеми, в останні роки динаміка розвитку українського ринку електронної комерції демонструє позитивні результати, чому сприяє дешевизна використання Інтернету, незалежність ведення такої діяльності від державних кордонів і податків; можливість для продавців забезпечити цілодобові продажі; наявність докладної інформації про товари і послуги для покупців; можливість здійснення швидких розрахунків тощо.

#### **Список використаних джерел:**

1. Васильєв Ю. Електронна комерція як інструмент просування товарів на ринку побутової техніки / Ю. Васильєв // Міжнародний науковий журнал «Інтернаука». - 2017. - №1 (23). - С. 29-34.
2. Електронна комерція в Україні. Статистика за 2015–2016 роки. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://nuigde.biz/uk/blog/elektronnaya-kommerciya-v-ukraine-statistika-za-2015-2016-goda.html>.

---

Науковий керівник: Івашина Світлана Юріївна, доцент кафедри грошового обігу та банківської справи, Університет митної справи та фінансів

## МОЖЛИВОСТІ ТА ЗАГРОЗИ БАНКІВСЬКІЙ СИСТЕМІ КРАЇНИ

### *Булах Ірина Іванівна*

викладач вищої категорії, Відокремлений структурний підрозділ Агротехнічний коледж Уманського національного університету садівництва;

### *Шиманська Олена Володимирівна*

викладач вищої категорії, Відокремлений структурний підрозділ Агротехнічний коледж Уманського національного університету садівництва

Формування системи безпеки банківських установ набуло особливої значимості в умовах неокризогового періоду на макро- та мікрорівнях. Її сутність і зміст впливають із завдань, що їх вирішує банк на кожному з етапів свого становлення й розвитку та зумовлюється низкою чинників як зовнішнього, так і внутрішнього характеру. По-перше, необхідність і важливість безпеки впливає з наявної різноманітності інтересів суб'єктів ринку банківських послуг. По-друге, обмеженість фінансових ресурсів банків та джерел їх залучення вимагає розроблення ефективних технологій надання банківських продуктів і послуг, застосування економічних інструментів підтримання ліквідності та конкурентоспроможності установ на необхідному рівні, якісного використання їх ресурсної бази. По-третє, нестабільна економічна ситуація, несподівані і різкі її зміни зумовлюють потребу врахування кризових явищ і загроз в умовах високих ринкових і фінансових ризиків, іноді на межі втрати своєї ліквідності. По-четверте, зростання економічної злочинності, насамперед у кредитно-фінансовій сфері, ставить банківську діяльність у ряд високо ризикованих і зумовлює підвищену відповідальність банків перед своїми клієнтами, вкладниками й акціонерами. Отже, питання формування системи безпеки банківських установ є актуальним і своєчасним у науковому і прикладному аспектах.

Безпека банківських установ визначає безпеку країни, оскільки банківська система є найважливішою складовою фінансово-кредитної сфери держави. Так, стан банківського сектора зумовлює рівень фінансово-кредитної безпеки, а, отже, й рівень фінансової безпеки держави.

Формування оптимальної системи безпеки в банківській сфері потребує розробки стратегії, концепції реалізації, визначення відповідного інструментарію та етапів забезпечення безпеки.

Підвищенню рівня безпеки банківських установ сприятиме розробка методичних підходів до оцінки системи безпеки банківського сектору

національної економіки. Основними критеріями ефективності системи безпеки банківських установ, на наш погляд, слід вважати максимізацію прибутку і оптимізацію його якості, а також максимізацію ринкової вартості вітчизняних комерційних банків.

Оцінку ефективності застосованих засобів захисту банківського сектору від загроз слід проводити шляхом співвіднесення вартості збереженого ресурсу з вартістю застосованих коштів і засобів.

Формування системи безпеки банківських установ – комплексна і дуже складна проблема, вирішення якої потребує системного підходу у цій сфері, визначення ієрархії цілей, підходів до їх забезпечення з розробкою чіткого механізму реалізації, організації належної координації зусиль усіх учасників вітчизняного ринку банківських послуг з дотримання і підвищення рівня безпеки банківського сектору країни.

### **Список використаних джерел:**

1. Аналіз банківської діяльності: підручник / [А.М. Герасимович, та ін.; за ред. А.М. Герасимовича]. – К.: КНЕУ, 2003. – 599 с.
2. Банківська безпека: навч. посібник. / О.Д. Вовчак, Ю.О. Самура, В.А. Сидоренко, В.А. Вареник. – К.: Знання, 2013. – 237 с.
3. Барановський О.І. Фінансова безпека: монографія. Інститут економічного прогнозування / О.І. Барановський. – К.: Фенікс, 2008. – 338 с.

## **ЗАСТОСУВАННЯ ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ ФУНКЦІОНУВАННЯ МІСЦЕВИХ ПОДАТКІВ І ЗБОРІВ У ФОРМУВАННІ ДОХОДІВ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ ДО УКРАЇНСЬКИХ РЕАЛІЙ**

***Журба Орест Юрійович***

аспірант кафедри фінансів, грошового обігу та кредиту,  
Львівський національний університет імені Івана Франка

Ефективне використання інституту місцевих податків і зборів є важливим способом зміцнення всієї фінансової системи держави. У розвинутих країнах місцеві податки і збори, як правило, мають досить високу питому вагу в загальній сумі грошових надходжень органів регіонального і місцевого самоврядування (у таких європейських країнах, як Данія, Іспанія, Норвегія, Швеція, Фінляндія, Швейцарія – більш як 40 %) [1]. На жаль, вітчизняна практика засвідчує, що роль місцевих податків і зборів у формуванні доходів місцевих бюджетів України поки що незначна (менш як 5 %), а окремі органи місцевого самоврядування ще

недостатньо використовують наявні можливості збільшення доходів місцевих бюджетів за рахунок їх упровадження.

З огляду на це розглянемо досвід застосування місцевих податків і зборів у зарубіжних країнах. Для більшості розвинутих країн характерна множинність місцевих податків. Серед них такі: група прямих реальних податків: на нерухоме і рухоме майно, землю, з орендної плати, з власників транспортних засобів, подушний, промисловий, на професію, на мешканців, екологічний; група прямих податків на доходи: прибутковий, на прибуток підприємств, із спадщин і дарувань; непрямі податки на продаж: на роздрібний продаж, на продаж спиртних напоїв на розлив, на споживання електроенергії, газу. акцизи на бензин тютюн, спиртні напої; збори і мита: збір за паркування машин, за користування спортивними й оздоровчими закладами й установами культури, за полювання і риболовлю, за участь у бігах, за відкриття шинків і готелів: збори для компенсації збільшення вартості земельної ділянки внаслідок проведення забудов та інших робіт тощо.

Найважливішими на місцевому рівні є, насамперед, податки на нерухоме майно юридичних і фізичних осіб та на землю. Рідше стягуються місцеві непрямі податки (у вигляді акцизів і податків на продаж) і місцеві подушні податки. Так, в Ірландії, Голландії, Великобританії та США від 70 до 100 % доходів місцевих бюджетів становлять податки на майно. Решта доходів місцевих бюджетів у цих країнах надходить у формі непрямих податків на товари та послуги. У США податок на майно становить близько 12 % усіх загальнодержавних податкових доходів і 75 % місцевих податкових надходжень. Об'єкти оподаткування визначаються окремо законодавством штатів, і до них не входить майно, що підлягає оподаткуванню [2].

У Бельгії, Данії, Німеччині, Італії, Норвегії від 70 до 90 % усіх доходів місцевих бюджетів забезпечується у формі податку на прибуток підприємницьких структур і на дохід фізичних осіб. Як правило, в більшості цих країн поряд із загальнодержавними податками на прибуток підприємств існують аналогічні місцеві податки або встановлюються місцеві надбавки до цього податку. Окремо можна виділити Францію, де до 35 % доходів місцевих бюджетів становлять податки на майно, до 20 % – податки на прибуток підприємницьких структур і доходи фізичних осіб, понад 10 % – непрямі податки на товари та послуги, а майже 35 % – інші види місцевих податків.

Ще однією особливістю місцевих податків і зборів на Заході є їх масовість. Вони сплачуються фактично всім дорослим населенням, незалежно від соціального статусу та рівня доходів.

Особливістю місцевих податків і зборів більшості розвинених країн є також їх регресивність, тобто частка місцевих податків і зборів

зменшується стосовно сукупного розміру доходів, якщо доходи зростають. Водночас частина країн щодо головних місцевих податків застосовують прогресивні ставки оподаткування. Це характерне, наприклад, для Фінляндії, Норвегії, Іспанії, Швеції, Швейцарії при оподаткуванні особистого майна громадян.

На підставі викладеного можна зробити висновок, що у процесі вирішення проблеми формування доходів місцевих бюджетів у різних країнах враховувалися: необхідність здійснення за допомогою бюджетної системи перерозподілу фінансових ресурсів між окремими регіонами і територіями; стан економічного розвитку; традиції у сфері оподаткування, а також рівень розвитку демократичних засад у державі, тобто рівень вирішення соціально-економічних питань, які передані до компетенції місцевих органів влади. Місцеві податки і збори забезпечують значні надходження до місцевих бюджетів, реальну фінансову автономію органів місцевого самоврядування і місцевих органів державної влади [2].

На думку спеціалістів-податківців, в Україні основу місцевого оподаткування повинні забезпечити майнові податки, зокрема місцеві податки на нерухоме майно юридичних осіб, на коштовне нерухоме майно фізичних осіб, на землю і на спадщину. Можуть бути запроваджені податок на утилізацію побутових відходів або на прибирання сміття, податок на полювання, рибальство, використання кар'єрних матеріалів, на ветеринарне обслуговування худоби та інших домашніх тварин. Усі ці податки ефективно використовуються у багатьох країнах.

Зарубіжний досвід переконує також, що можна запроваджувати в Україні й податки на цінні папери (на емісію акцій та облігацій), на біржові операції, грошові капітали, приріст капіталу, на осіб, які мають дві чи більше квартир, на видовища, на право розміщення офісів у центральній частині міста та ін.

### **Список використаних джерел:**

1. Івашко О.А. Проблеми та напрями вдосконалення по даткової політики України / О.А. Івашко // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Сер.: Економіка. — 2011. — Вип. 16. — С. 38—42
2. Калустян Я.В. Оцінка систем місцевого оподатку- вання зарубіжних країн // Я.В. Калустян // Інноваційна економіка. — 2013. — № 11. — С. 200—205.

## ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ КАСОВИХ ОПЕРАЦІЙ У КОМЕРЦІЙНИХ БАНКАХ

*Курбацька Яна Миколаївна*

викладач, Відокремлений структурний підрозділ  
«Бердянський коледж Таврійського державного агротехнологічного  
університету»

В сучасній економіці між суб'єктами господарської діяльності та банками виникають відносини з приводу перерозподілу, збереження грошових коштів, які здійснюються через процедуру розрахунків. Саме за допомогою грошей здійснюються розрахунки між суб'єктами господарювання. Умовою процесу відтворення кругового обігу коштів є грошові розрахунки, які саме і завершують перетворення грошової форми виділених засобів у виробничі запаси, одержання виручки і заключного в ній чистого доходу.

Зазначені теоретичні положення є основою для організації розрахунків підприємств, населення через банк, звідси бере початок найважливіша платіжно-розрахункова функція банку.

Сьогодні питання з організації касових розрахунків та організації їх обліку в комерційних банках є досить актуальним.

Питанням теоретичних засад та практичних аспектів касових операцій комерційного банку в економіці займаються як вітчизняні (А.М.Герасимович, Л.М.Кіндрацька, Л.О.Примостка та ін.), так і зарубіжні науковці (А.Шамраєв, А.В.Пухов, А.Генків та ін.). Але розробки науковців не охоплюють весь спектр питань, пов'язаних із касовими операціями комерційного банку, та ряд інших важливих питань, зокрема, адаптація міжнародного досвіду касових операцій в умовах економіки України.

Саме вивчення сучасного стану обліку організації касових операцій комерційного банку з метою подальшого удосконалення і є головною метою даного дослідження.

Історично склалось, що розвиток обліку і товарного виробництва обігу грошей паралельно тісно переплітались. При цьому банки, будучи посередниками в перерозподілі капіталів, здійснюючи грошові розрахунки та кредитуючи господарства, значно збільшують загальну ефективність виробництва, сприяють росту продуктивності суспільної праці.

Новий підхід в організації обліку розрахунків з використанням принципів міжнародних стандартів потребує поглиблених знань в теоретичному плані. Чи мале значення набувають питання вивчення практичних аспектів, кредитування, методів і форм грошових ресурсів, розрахунків.



За останні роки розрахунки, що здійснюються в банківській сфері, зазнали суттєвих змін. В першу чергу це стосується введення електронних платежів та нових платіжних систем [1].

Управління ліквідними коштами було забезпечено ефективною платіжною системою. Це означало, що гроші були в розрахунках до трьох тижнів, а стали обертатися за кілька годин, вивільнена маса грошей пішла на коррахунки у банках, зміцнила позицію ліквідності, тобто ліквідна стаття в балансі «Гроші і коррахунки» збільшилась. Потреба в грошах задовольняється реальними грошима, утвореними в процесі господарювання. Як наслідок, значно знижені витрати на виготовлення грошей.

Традиційною послугою будь-якого банку є касове обслуговування. Це дуже об'ємна робота, суть якою полягає в прийманні готівки від клієнта та подальшого зарахування на поточний рахунок; видачі готівкових коштів на певні цілі.

Для забезпечення схоронності та цілісності грошових коштів клієнтів всі касові документи, особливо видаткові підлягають додатковому контролю з боку головного бухгалтера, завідувача касою та контролера.

Банк повинен мати певний обсяг готівки в касі, щоб забезпечити виконання своїх зобов'язань перед клієнтами і на першу вимогу видати готівкові кошти. При цьому виникає проблема «надійність-доходність». Звичайно, чим вища сума готівки в касі, тим вищий рівень надійності банку щодо виконання своїх зобов'язань. Але, як відомо, надмірна кількість готівки в касі зменшує доходність. Тому банку необхідно визначити оптимальну суму готівки в касі [2].

Незважаючи на стрімкий розвиток сучасних платіжних технологій та форм безготівкових розрахунків, значна доля в грошовому забезпеченні господарського обороту суб'єктів підприємницької діяльності продовжує припадати на готівкові кошти. Ось чому банки, які прагнуть надавати сучасні комплексні банківські послуги, обов'язково повинні забезпечити якісне сучасне виконання всіх видів операцій з касового обслуговування як фізичних так і юридичних осіб [3].

Таким чином, правильність відображення касових операцій в бухгалтерському обліку, правильна організація їх обліку, достовірність інформації є дуже важливим аспектом в оперативній банківській роботі і відіграють дуже важливу роль в організації платіжного обороту.

#### **Список використаних джерел:**

1. Смирнова О. Касові операції/ А.Смирнова// Новий економічний журнал.-2009.-№ 4-С.58-64.

2. Юров А.В. Соціологічне дослідження як інструмент управління готівковим грошовим обігом/ О.В.Юров // Гроші і кредит.-2009.-№С.9-14.
3. Парфьонов К. Особливості касових операцій у банках /К.Парфьонов// Бухгалтерія і банки.-2011.-№ 11.-С.45-46.

## ІНТЕРНЕТ-БАНКІНГ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

### *Підсосонна Я.Г.*

старший викладач, Університет Державної фіскальної служби України  
м. Ірпінь, Україна;

### *Савич О.Р.*

студентка, Університет Державної фіскальної служби України  
м. Ірпінь, Україна

В умовах сьогодення ефективність взаємодії банківських установ з клієнтами великою мірою залежить не лише від різноманіття банківських операцій та послуг, а і від рівня впровадження новітніх методів та технологій роботи з клієнтами. Сучасні інтернет-технології відіграють все більшу роль у діяльності вітчизняних банківських установ, а також сприяють появі та розвитку інноваційних банківських послуг, однією з яких є Інтернет-банкінг.

Інтернет-банкінг (англ. online Banking) або веб-банкінг – один із видів дистанційного банківського обслуговування, засобами якого доступ до рахунків та операцій за рахунками забезпечується в будь-який час та з будь-якого комп'ютера через Інтернет. Для виконання операцій використовується стандартний браузер, такий як Google Chrome, Internet Explorer, Opera, Mozilla тощо. Таким чином, необхідності встановлювати додаткове програмне забезпечення немає. [5]

Надання банківських послуг у режимі он-лайн надає можливість клієнтам швидко та без зайвих витрат скористатися банківськими послугами та надає суттєві конкурентні переваги таким банкам. Однак, на сьогодні, далеко не всі вітчизняні банківські установи використовують Інтернет-банкінг у своїй діяльності і лише незначна кількість банків пропонує дистанційне обслуговування своїм клієнтам.

Ідея створення Інтернет-банкінгу як системи виникла в США (18 жовтня 1995 р. Security First Network Bank). Однією з причин стало наявне на той момент обмеження на відкриття банками філій в інших штатах і пошук варіантів надання послуг клієнтам, що перебувають в іншому штаті чи країні. [1]

Для підключення клієнта до системи Інтернет-банкінг досить мати доступ до глобальної мережі, встановлену на комп'ютері програму – браузер, укласти договір з банком, отримати набір паролів або спеціальних пристроїв для входу в систему та здійснення операцій, зайти на захищену сторінку послуги Інтернет-банкінг, зареєструватися і під'єднатися до системи.

За допомогою дистанційного банківського обслуговування користувачі можуть здійснювати широкий спектр банківських операцій в режимі онлайн. Основними операціями, які можна виконати за допомогою Інтернет-банкінгу є:

- перегляд виписок і залишків на рахунку за обраний календарний місяць;
- блокування картки;
- отримання міні-виписки за картою користувача чи рахунком;
- переказ коштів зі свого рахунку на рахунок іншого власника картки;
- погашення заборгованості за кредитними картками шляхом перерахування коштів зі свого поточного рахунку на кредитний;
- поповнення рахунку мобільного телефону;
- оплата товарів в інтернеті;
- поповнення депозитних рахунків;
- проведення платежів за кредитами;
- конвертація валюти тощо. [4]

В Україні законодавчо закріплено, що Інтернет-банкінг (система "клієнт – Інтернет – банк") є елементом дистанційного банківського обслуговування. Поняття дистанційного банківського обслуговування розглядається у п. 11.1. Постанови НБУ від 21.01.2004 р. № 22 "Про затвердження Інструкції про безготівкові розрахунки в Україні в національній валюті". Оперативне ведення клієнтом своїх рахунків у банку та обмін технологічною інформацією, визначеною в договорі між банком та клієнтом, клієнт може здійснювати за допомогою систем дистанційного обслуговування. Дистанційне обслуговування рахунку клієнт може здійснювати за допомогою систем "клієнт – банк", "клієнт – Інтернет – банк", "телефонний банкінг" тощо. [3]

Рівень використання Інтернет-банкінгу стрімко зростає, але на даний час існують певні фактори, які уповільнюють його розвиток. Найбільш впливовими є такі фактори:

- відсутність належної законодавчо-нормативної бази;
- недовіра клієнтів до банківських установ загалом і до Internet-банків зокрема;
- проблема захисту інформації;

– користування певними послугами в інтернет-банкінгу потребує спеціальних навичок роботи з комп'ютером.

Не дивлячись на стабільний ріст проникнення Інтернету, рівень користування Інтернет-банкінгом залишається досить низьким, хоча й активно зростає. На сьогодні кількість банків, які використовують в своїй діяльності Інтернет-банкінг стрімко зростає, проте не всі банки мають достатній асортимент електронних послуг, який би задовольнив потреби користувача. [2]

Інтернет-технології є одним з пріоритетних напрямів розвитку банківської системи. Інтернет-банкінг в Україні як напрям розвитку ринку фінансових послуг має значний потенціал і перспективи. Сьогодні за допомогою даної системи можна здійснити ряд операцій, при цьому не відвідуючи офісу банку. Це зручно, швидко і недорого. Поряд з перевагами існують і певні недоліки, серед яких високий ризик можливості шахрайства, недосконалість законодавчої бази в даній сфері, недостатня кількість інтернет-користувачів. Однак, не дивлячись на існуючі проблеми, ряд вітчизняних банківських установи активно впроваджують даний вид обслуговування клієнтів у свою діяльність.

#### **Список використаних джерел:**

1. Говорушко Т.А., Ситник И.П., Ляховецкая В.Н. Розвиток Інтернет-банкінгу в Україні/Говорушко Т.А//Науковий вісник Херсонського державного університету – 2015 – Випуск 15. Частина 5. – С. 146-149
2. Єсіна О.Г. Інтернет-банкінг в Україні сучасний стан, проблеми та перспективи / Єсіна О.Г. //Вісник соціально-економічних досліджень – 2013 рік – Випуск 1 (48) – С. 209-213
3. Інструкція про безготівкові розрахунки в Україні в національній валюті, затверджена Постановою Правління НБУ від 21.01.2004 р. № 22 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0377-04>
4. Офіційний сайт «Ощадбанку» – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://www.oschadbank.ua/ua/private/web\\_bank\\_ng/](https://www.oschadbank.ua/ua/private/web_bank_ng/)
5. Сербина О.Г. Інтернет-банкінг: українська практика та світовий досвід / О.Г. Сербина, Загузова О.М.// Молодий вчений. – 2014 – с.125- 128.

## РОЗВИТОК ФІНАНСОВОЇ СТРАТЕГІЇ У КОНТЕКСТІ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ДОХОДАМИ ПІДПРИЄМСТВА

**Скорик Валентин Юрійович**

студент, Кременчуцький національний університет імені Михайла  
Остроградського

**Петченко Марина Валентинівна**

старший викладач, Кременчуцький національний університет імені  
Михайла Остроградського

У сучасній економічній літературі проблема необхідності стратегічного управління фінансовою діяльністю підприємства окреслена досить вичерпно, однак, не в повному обсязі визначено перелік основних заходів упровадження фінансової стратегії, зміст яких потребує узагальнення і систематизації.

Питання управління доходами підприємства у контексті розвитку його фінансової стратегії знайшли відображення у наукових працях вчених України та зарубіжжя, зокрема: І. Бланк розглядав управління формуванням прибутку, та його оптимальний розподіл і використання. Є. Ткаченко, О. Чорна, Н. Пігуль в свою чергу, досліджували сучасні аспекти управління доходами та прибутком. Проблеми вдосконалення формування та обліку, розподілу і використання доходів присвячені праці наступних науковців: І. Панченка, А. Поддєрьогіна, С. Голова і В. Бабіча.

Стратегічне управління фінансовою діяльністю полягає у прогнозуванні напрямів фінансової діяльності та моделюванні параметрів фінансового розвитку підприємства на перспективу з урахуванням змін факторів зовнішнього фінансового середовища і кон'юнктури фінансового ринку [3].

Процес стратегічного управління фінансовою діяльністю включає такі основні етапи: стратегічний фінансовий аналіз; стратегічне фінансове планування; організація виконання стратегічних фінансових планів; реалізація фінансової стратегії; оцінка і контроль реалізації фінансової стратегії [2].

Головним завданням стратегічного управління фінансовою діяльністю є

забезпечення стабільного розвитку підприємства в довгостроковій перспективі.

Виходячи з цього ознаками успішності реалізації процесу стратегічного

управління фінансовою діяльністю підприємства є:

1) планування та актуалізація стратегії і сценаріїв розвитку заздалегідь і на регулярній основі. Один із найбільш відомих підходів до розробки ефективної стратегії управління заснований на використанні збалансованої системи показників. Цей підхід пов'язує управління результативністю підприємницької діяльності зі стратегічним управлінням.

2) неприпустимість орієнтації на оперативні й тактичні переваги за рахунок стратегічних втрат. Згідно з Майклом Портером, одним із визначальних факторів успішної стратегії є її наполегливе, регулярне непохитне виконання [1].

3) концентрація на власних сильних компетенціях, особливо у важкі часи. Здатність об'єктивно визначати і розвивати свої сильні сторони є основою успішної не тільки стратегії, а й підприємницької діяльності в цілому.

4) необхідність підкріплення стратегії операційними планами. Вони не обов'язково повинні бути детальними, але їх наявність є необхідною. До розробки таких планів слід залучати тих менеджерів, котрі будуть задіяні при реалізації того чи іншого сценарію [1].

Ключовим елементом процесу стратегічного управління фінансовою діяльністю підприємства є фінансова стратегія (рис. 1). Фінансова стратегія представляє собою визначення довгострокової мети фінансової діяльності підприємства, вибір найбільш ефективних способів і шляхів їх досягнення.

Вона визначає поведінку підприємства на ринку, формує його ринкову позицію у прямій залежності від наявності фінансових ресурсів, методів та напрямів їх використання.

Отже, зазвичай під фінансовою стратегією підприємства розуміється система довгострокових пріоритетів, потрібних для досягнення поставлених цілей у рамках певної місії шляхом мобілізації, ефективного розподілу і використання фінансових ресурсів підприємства.

Крім того, фінансову стратегію можна розглядати як інструмент узгодження інтересів усіх суб'єктів господарювання економічної системи, в якій функціонує підприємство [3].

## Процес стратегічного управління фінансовою діяльністю підприємства

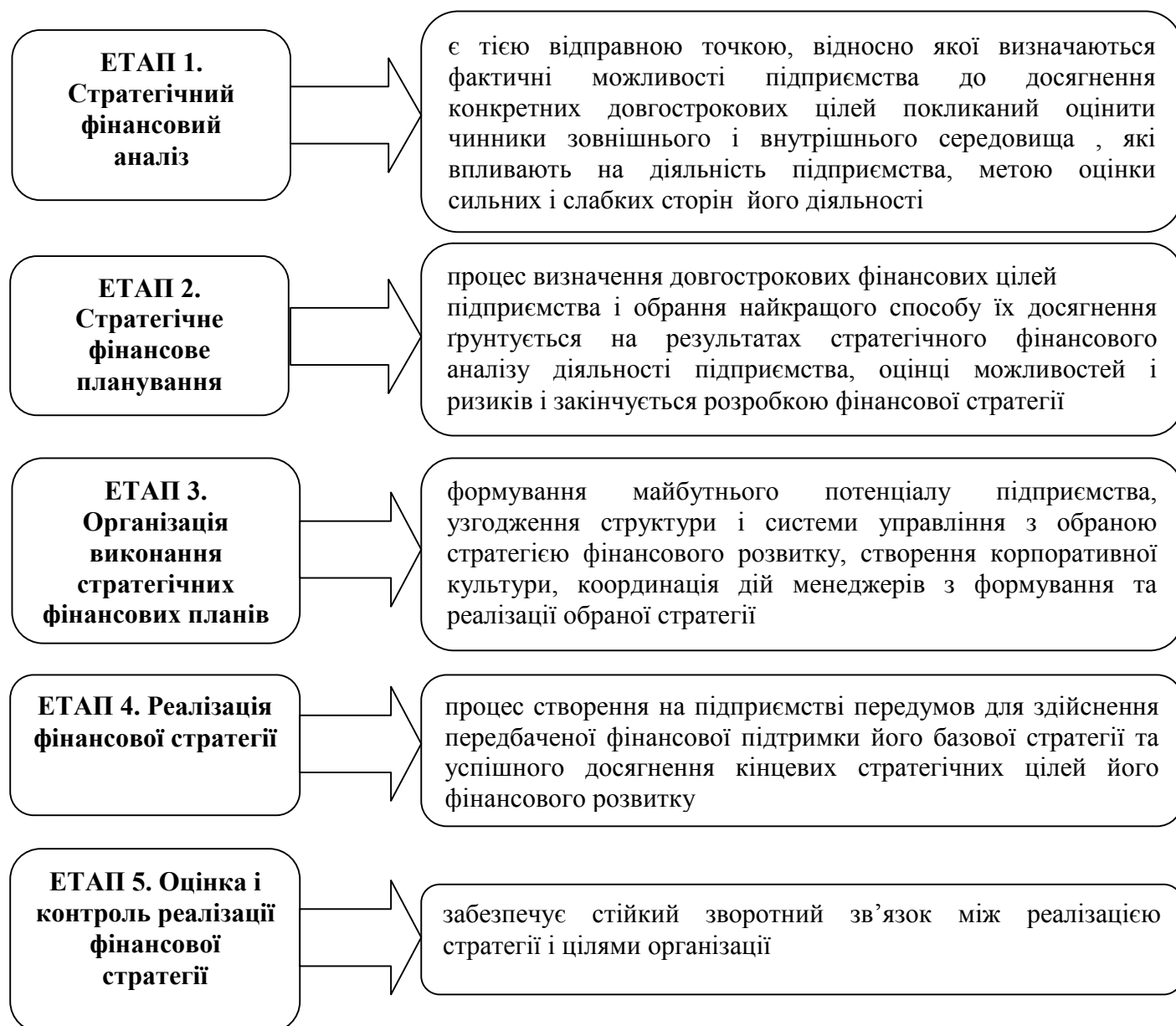


Рис. 1 Етапи стратегічного управління фінансовою діяльністю підприємства

Таким чином, стратегічне управління фінансовою діяльністю підприємства є необхідним у сучасних умовах господарювання, оскільки спрямоване на створення передумов успішної економічної діяльності.

У свою чергу, стратегічне фінансове управління ґрунтується на фінансовій стратегії підприємства, яка являє собою систему заходів, спрямованих на досягнення поставлених цілей у рамках стратегічного управління фінансовою діяльністю.

До таких заходів слід віднести антикризове управління, бюджетування, контролінг, стратегію цінової політики, удосконалення

технології виробництва, стратегію управління персоналом і оптимізацію розподілу прибутку [2].

#### **Список використаних джерел:**

1. Головка О.Г. Особливості стратегічного управління фінансовою діяльністю підприємства / О.Г. Головка, В.О. Пономаренко // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2014. – №1 (19). – С.73-77.
2. Костецький В.В. Фінансовий контролінг у системі управління фінансами підприємства / В. В. Костецький // Наукові записки національного університету «Острозька академія». – 2012. – Вип. 19. – С. 143-146.
3. Фінанси : підручник / С. І. Юрій, В. М. Федосов, Л. М. Алексеєнко та ін. ; за ред. С. І. Юрія, В. М. Федосова. – К. : Знання, 2008. – 611 с.



## КАПІТАЛЬНІ ІНВЕСТИЦІЇ В УКРАЇНІ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

***Дудчик Оксана Юріївна***

кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів суб'єктів господарювання та страхування, Університет митної справи та фінансів

***Кулініч Анастасія Вікторівна***

студентка, Університет митної справи та фінансів

***Савва Ольга Олегівна***

студентка, Університет митної справи та фінансів

Визначення капітальних інвестицій приводиться в декількох нормативних актах, таких як П(С)БО 7 «Основні засоби», Постанова КМУ Про затвердження національного стандарту №3 «Оцінка цілісних майнових комплексів», а також в Податковому Кодексі України.

Згідно ст. 14 ПКУ: «Капітальні інвестиції - господарські операції, що передбачають придбання будинків, споруд, інших об'єктів нерухомої власності, інших основних засобів і нематеріальних активів, що підлягають амортизації відповідно до норм цього Кодексу» [1].

На сьогодні капітальні інвестиції складають вагому частку у загальному обсязі інвестиційної діяльності в Україні. Тому доцільно буде проаналізувати сучасний стан капітальних інвестицій, їх динаміку, визначити проблеми капітального інвестування та шляхи їх вирішення.

За останні роки в Україні спостерігається скорочення капітальних інвестицій. Про це свідчить скорочення частки інвестицій у ВВП за аналізований період. Таке скорочення може бути викликано дефіцитом інвестиційних ресурсів в Україні та послабленням інвестиційної активності (табл. 1).

**Таблиця 1.**  
**Капітальні інвестиції в економіку України за 2010-2014 рр [2].**

Показник	Рік				
	2012	2013	2014	2015	2016
Капітальні інвестиції в економіку, млн. грн	273256	249873,4	219419,9	273116,4	359216,1
ВВП у фактичних цінах, млн. грн	1404669	1465198	1586915	1988544	2383182
Рівень інвестування економіки, % до ВВП	19,45	17,05	13,83	13,73	15,07

Так, протягом аналізованого періоду середній рівень капітальних інвестицій у відсотках до ВВП коливався в межах 13-19% при загальновизнаному нормативному значенні у 25%.

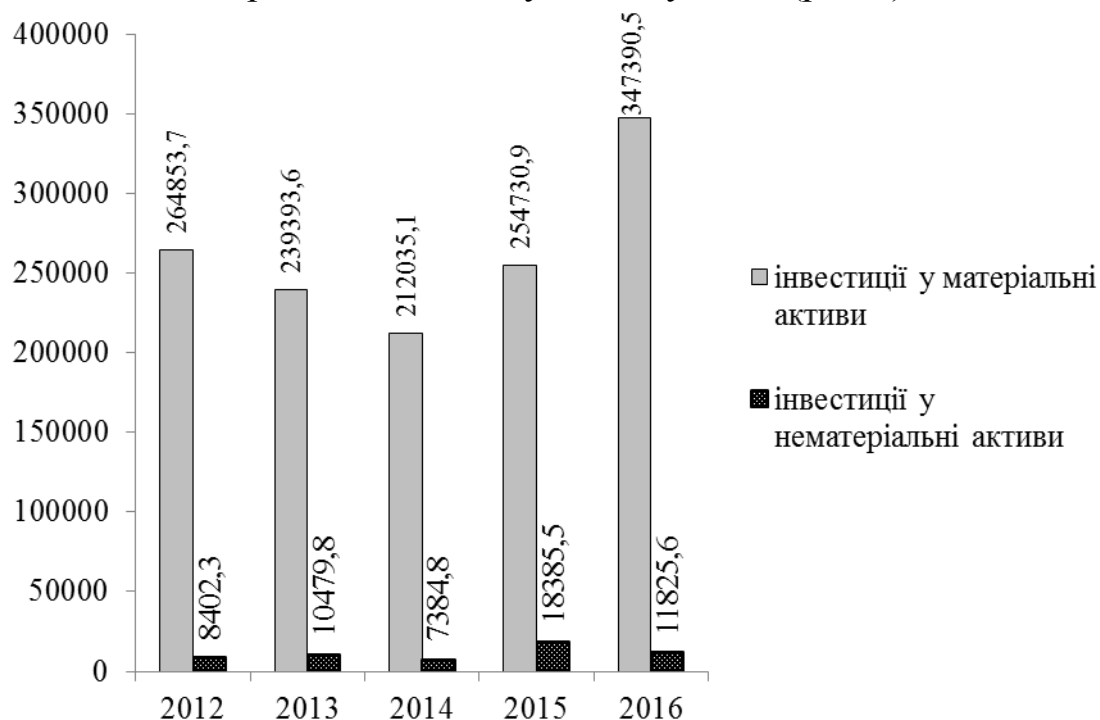


**Рис.1. Структура капітальних інвестицій в Україні за джерелами фінансування за 2016 р., % (Побудовано авторами на основі [2])**

Основним джерелом інвестування в Україні із року в рік залишаються власні кошти національних підприємств. Їх питома вага у 2016 р. становила майже 70% від усього обсягу інвестицій, що на 1,8 % більше, ніж у 2015 році. Поряд з цим залученими джерелами інвестиційних ресурсів в Україні залишаються кошти населення у будівництво житла (8,3%), кредити банків (7,5%), кошти державного бюджету (2,6%), кошти іноземних інвесторів (2,7%) та інші джерела

фінансування (2,1%) (рис. 1).

За аналізований період динаміка і співвідношення інвестицій в матеріальні і нематеріальні активи була наступною (рис 2):



**Рис.2. Динаміка інвестицій в матеріальні і нематеріальні активи за 2012-2016 рр., млн. грн. [2]**

Така ситуація, на перший погляд, є доцільною, оскільки спрямування коштів саме в активну частину матеріальних необоротних активів сприяє покращенню ефективності інвестицій та підвищує мотивацію до подальшого інвестування.

Водночас негативним є той факт, що вкладення у нематеріальні активи залишаються менш пріоритетним напрямом інвестування в Україні. Хоча на сьогодні вони виступають ключовим економічним ресурсом сучасних економік розвинених країн світу. Адже нематеріальні активи репрезентують наявний інтелектуально-інформаційний потенціал підприємства, за допомогою якого запроваджуються технологічні зміни виробничого процесу, маркетингові, організаційні та інші нововведення відповідно до вимог нової інноваційної моделі економіки. А відтак вони здатні підвищити ринкову капіталізацію та ділову репутацію вітчизняних підприємств [3].

Оцінивши сучасний стан капітальних інвестицій в Україні, слід зазначити основні наявні проблеми. Серед них виділяють наступні [4]:

- 1) несприятливий інвестиційний клімат;
- 2) недосконала законодавча база;
- 3) неналежна підготовка інвестиційних проектів та програм та їх недовіра;

4) нерозвиненість інвестиційних інструментів та інвестиційного ринку.

Для їх вирішення необхідно щоб уряд розробив і впровадив низку заходів, що спрямовуються на стабілізацію ситуації у сфері інвестицій.

Отже, динаміка капітальних інвестицій в Україні за останні роки характеризується нестійкими тенденціями та засвідчує спад інвестиційної активності. Основними причинами цього є війна, структурна деградація економіки, відсутність реформ, корупція на різних рівнях державного управління, недосконала законодавча база, нестабільність національної валюти та інші.

#### **Список використаних джерел:**

1. Податковий Кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
2. Державна служба статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. Капітальні інвестиції в Україні: сучасні тенденції та перспективи розвитку / Т. В. Радевич // Сталий розвиток економіки. - 2015. - № 2. - С. 317-322.
4. Аналіз обсягів та структури капітальних інвестицій в економіку України / А. В. Снеткова // Причорноморські економічні студії. - 2016. - Вип. 9(1). - С. 127-130.

### **ПРОБЛЕМИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ДП «ІВЧЕНКО-ПРОГРЕС»**

***Квач Юлія Олександрівна***

студентка групи ФЕУ-522м

Запорізький національний технічний університет

***Тесленок Ірина Миколаївна***

кандидат економічних наук, доцент,

Запорізький національний технічний університет

Основою розвитку великого промислового підприємства на сьогоднішній день є впровадження інновацій. В ринкових умовах цей процес виступає ключовим фактором розвитку суб'єктів господарювання та запорукою їх успішної діяльності.

Українські авіабудівні підприємства відомі всьому світу . Всі вони мають надзвичайний потенціал і багато років досвіду в цій сфері. Представлена галузь нараховує понад 60 підприємств: авіаційні заводи, авіаремонтні заводи, виробники вертольотів та виробники двигунів. [1]

ДП «Івченко-Прогрес» було створено 5 травня 1945 року. Основним видом діяльності є розробка нових та модернізація раніше створених авіаційних двигунів. Партнерами підприємства є багато українських підприємств а також закордонних, основними з яких є: Польща, Росія, Китай, Германія та США. Також підприємство приймає участь в багатьох міжнародних програмах, таких як: AERO-UKRAINE, ESPOSA, OXIGEN і т.д. [1]

Основною проблемою розвитку підприємства до рівня найкращих світових підприємств є застаріле обладнання. Інноваційний розвиток підприємств нашої країни дещо гальмує в порівнянні з країнами ЄС, США, Японії та Китаю.

В Останні роки перед ДП «Івченко-Прогрес» постала проблема з необхідністю виготовлення дрібних деталей зі складними внутрішніми порожнинами для проектування нових деталей для двигунів. До браку відходило близько 70% стержнів. Тому вищим керівництвом було вирішено закупити та встановити 3D-принтер. Також щороку на підприємстві проводиться модернізація старого обладнання але цього все одно замало. Багато дрібних деталей відходить до браку, через що знижується продуктивність та йде затримка у виробництві двигуна. В порівнянні із закордонними підприємствами відповідної галузі ми відстаємо. Хоча наші спеціалісти і мають високу кваліфікацію, проте фактор застарілого обладнання не дає змоги більш стійко закріпитися на міжнародному ринку.

ДП «Івченко – Прогрес» належить до групи «Укроборонпром» але фінансування здійснюється лише коштами самого підприємства. Саме дефіцит фінансових ресурсів та недосконалість нормативно-правової системи регулювання і стимулювання інноваційної діяльності є основними проблемами для підприємства і галузі в цілому.

Отже, аналізуючи вище зазначене можна сказати, що рівень розвитку підприємств значно залежить від придбання нових технологій, що забезпечують тривалу конкурентоспроможність продукції та високі економічні результати діяльності підприємства. Забезпечення інноваційної активності підприємств авіабудування в Україні повинно здійснюватися в комплексі національної інноваційної системи та належного фінансування.

#### **Список використаних джерел:**

1. [Електронний ресурс]. Режим доступу <http://ivchenko-progress.com>
2. Ілляшенко С.М. Інноваційний менеджмент : Підручник. – Суми : ВТД —Університетська книга, 2010. – 334 с.

## ПЕРСПЕКТИВИ ІНВЕСТИЦІЙНОГО СТИМУЛЮВАННЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ЕКОНОМІКИ

*Конакова Катерина Миколаївна*

аспірант, Державний науково-дослідний інститут інформатизації і моделювання економіки

Поняття «інвестиційна діяльність» логічно можна пояснити як діяльність в інвестиційній сфері щодо реалізації інвестиційного процесу при впровадженні інвестицій. Закон України «Про інвестиційну діяльність» визначає сутність інвестиційної діяльності як сукупності практичних дій громадян, юридичних осіб і держави щодо реалізації інвестицій [1]. Інвестиційна діяльність в рамках чинного законодавства може здійснюватися на основі різних форм інвестування, зокрема: розміщення коштів на відкритих ринках та в інший спосіб громадянами, підприємствами різних форм власності, асоціаціями, спілками і товариствами, а також громадськими та релігійними організаціями, іншими юридичними особами, заснованими на колективній власності; державного інвестування, у тому числі державної підтримки реалізації інвестиційних проектів за рахунок коштів бюджетів, позабюджетних фондів і позичкових коштів; інвестування, здійснюваного органами місцевого самоврядування; іноземного інвестування, здійснюваного іноземними громадянами, юридичними особами та державами; спільного інвестування.

Всі вище згадані форми інвестиційної діяльності безпосередньо впливають на кількісні та якісні показники росту трудових ресурсів: змінюється попит, пропозиція на робочу силу за рахунок створення чи оновлення підприємств, створюються передумови для зміни номінальної та реальної заробітної плати.

При поясненні зазначених форм інвестування Карпінський Б.А. і Шири Т.Б. виділяють два підходи до трактування інвестиційної діяльності. В широкому розумінні це сукупна діяльність по вкладенню грошових коштів та інших цінностей в проекти, а також забезпечення віддачі вкладень, а у вузькому значенні – це купівля/продаж довгострокових активів та інших об'єктів інвестування, що не є грошовими еквівалентами [2]. Сазонець І.Л. та Федорова В.А. також зазначають, що інвестиційна діяльність являє собою залучення інвестицій (інвестування) і сукупність практичних дій щодо їх реалізації [3].

Отже, інвестиційні процеси, які реалізуються цілеспрямовано та упорядковуються суб'єктом їх регулювання та моніторингу формують економічне поле інвестиційної діяльності.

З врахуванням вищезазначеного ми можемо констатувати, що інвестиційна діяльність – це унормована сукупність інвестиційних процесів контрактного характеру, що супроводжують підготовку залучення та використання (впровадження) інвестицій, їх цілеспрямовану реалізацію при фінансуванні інвестиційних проектів у визначених сферах (напрямах) економічної політики держави та підприємств.

На основі аналізу різних джерел інформації (наукової літератури, точок зору державних діячів, оглядів експертів в інтернет-виданнях та мережах, можна дійти висновку, що для відтворення економічного потенціалу України необхідним є забезпечення інвестиційними ресурсами, насамперед, виробництва для спрямування їх першочергово на продуктивні цілі суспільного відтворення.

#### **Список використаних джерел:**

1. Про інвестиційну діяльність : Закон України від 18.09.1991р. № // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1560-12>.
2. Карпінський Б.А. Інвестиції: термінологічний словник / Б.А. Карпінський, Т.Б. Шира. – К. : «Видавничий дім «Професіонал», 2009. – 464 с.
3. Сазонець І.Л. Інвестування: підручник / І.Л. Сазонець, В.А. Федорова. – К. : Центр учбової літератури, 2011. – 312с.

## УКРАЇНА НА СВІТОВОМУ РИНКУ ІНЖИНІРИНГОВИХ ПОСЛУГ

*Жуков Максим Олексійович*

магістрант, Одеський національний економічний університет

Під впливом процесів лібералізації, інтеграції та глобалізації у сучасному світовому господарстві, відбувається активний розвиток сфери послуг у більшості країн світу. Інтеграція України до світогосподарського простору сприяє розвитку інжинірингової діяльності у зв'язку з тим, що збільшується кількість міжнародних операцій, посилюється торгівля товарами і послугами, відбувається постійна взаємодія у різних формах міжнародних економічних відносин. Це все призводить до утворення ринку інжинірингових послуг, на який поступово виходить Україна. За цих умов актуальним є вивчення тенденцій розвитку світового ринку інжинірингу та вивчення провідного досвіду розвинутих країн світу.

Суттєву роль у теорію розвитку інжинірингової діяльності здійснили такі вчені, як Дорофеев К. [7], Лобанов А. [9], Румянцев А. [11]. Доречно відзначити Ярошук А. [12] та Чубатюк Ю. [13], які ґрунтовно дослідили розвиток інжинірингу в Україні. Метою даної статті є визначення основних характерних рис та сутності основних дефініцій ринку інжинірингових послуг, дослідження масштабів і динаміки світового ринку інженерно - технічних послуг, а також виявлення основних аспектів розвитку інжинірингових послуг в Україні.

Поняття інжиніринг вперше з'явилося у 60-ті роки минулого століття та поступово стає все більш популярним. Вчені по-різному трактують дане поняття. Так, Балабанов І.Т. визначає інжиніринг як «надання технологічних знань, необхідних для придбання, монтажу і використання куплених або орендованих машин і устаткування»[4], Білоусько В.С. як «роботи і послуги, які вимагають проведення науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт, підготовку проектних пропозицій і техніко- економічних обґрунтувань будівництва промислових та інших господарських об'єктів; проведення інженерно-пошукових робіт для спорудження об'єктів, проектування конструкторських і технологічних процесів»[5], Лобанов А.А. як «сукупність проектних, консалтингових, інженерних робіт із створення (будівництва) і обслуговування об'єкта шляхом маркетингових досліджень та їхнього логістичного забезпечення»[9], Румянцев А.П. як «сферу діяльності, що включає розробку питань створення об'єктів промисловості, інфраструктури тощо у формі надання на комерційній



основі різних інженерно-консультаційних послуг з використання науково-технічних, технологічних та управлінських розробок»[11]. Як можна помітити, існує низка визначень інжинірингу, адже це поняття багатозначне та всеохоплююче.

У сучасному глобалізованому суспільстві виникає потреба у інжинірингових послугах, які постійно вдосконалюються та стають різноманітними. Внаслідок цих процесів створюються міжнародні ринки інжинірингових послуг. Їх актуальність зумовлена, по-перше, стрімким розвитком науково-технічного прогресу, що призводить до збільшення торгівлі суміжними видами устаткування, по-друге-зростанням обсягу інвестицій, що дозволяє займатися діяльністю, для якої знадобляться інжинірингові послуги, по-третє, наявністю вільного капіталу, що розміщується на ринку інжинірингових послуг, які, в свою чергу, користуються високим попитом країн, що розвиваються. [8].

Інжинірингові послуги надають спеціальні компанії, чисельність яких неухильно зростає. Так, станом на 2016 рік у США успішно діють понад 30 тис. фірм, у країнах ЄС- близько 15 тис., причому найбільша їх кількість знаходиться у Німеччині та Австрії [3]. Майже 95 % експорту інжинірингових послуг припадає на фірми високорозвинених країн. Основними імпортерами інжинірингових послуг виступають країни, що розвиваються (80% світового імпорту). Найбільшими ринками інжинірингових послуг в розвинених країнах є Азіатсько-Тихоокеанський (53% експорту інжинірингових послуг) та Європейський (38,2%) [6].

Так як ринок інжинірингових послуг постійно зростає, то між компаніями посилюється конкуренція. У таблиці 1 представлено світовий рейтинг компаній, що спеціалізуються на інжинірингу станом на 2017 рік у порівнянні з 2016.

Таблиця 1

Світовий рейтинг інжинірингових компаній [2]

Місце 2016/2017	Назва компанії та її місцезнаходження
1/6	WSP   PARSONS BRINCKERHOFF, Montreal, Quebec, Canada
2/3	ARCADIS NV, Amsterdam, TheNetherlands
3/2	WORLEYPARSONS, NorthSydney, NSW, Australia
4/5	JACOBS, Pasadena, Calif., U.S.A.
5/1	AECOM, LosAngeles, Calif., U.S.A.
6/4	FUGRO NV, Leidschendam, TheNetherlands
7/8	DAR AL-HANDASAH CONSULTANTS, Cairo, Egypt
8/7	FLUOR CORP., Irving, Texas, US A.
9/14	MOTT MACDONALD, Croydon, Surrey, UK.
10/15	TECNICAS REUNIDAS, Madrid, Spain

Проаналізувавши таблицю варто зазначити, що найбільш активними учасниками інжинірингової торгівлі є країни Північної Америки та Європи. Однак усі ці країни поступаються Сполученим Штатам Америки обсягом торгівлі, що виводить країну у лідери.

Також до тенденцій розвитку міжнародного інжинірингу можна віднести те, що серед експортерів інжинірингових послуг переважають саме маленькі компанії, а самі послуги носять національний або регіональний характер.

Ринок інжинірингових послуг характеризується зростанням аутсорсингу, що пов'язано в тому числі з можливостями нових розподілень інтелектуальних засобів розробки. Велика частина попиту на аутсорсингові інжинірингові рішення створюється в США, які направляють більшу частину інжинірингових послуг на аутсорсинг в такі країни, що розвиваються, - Індію, Китай, і частково в Східну Європу. Найбільший розвиток сектора спостерігається в Південній Кореї - 70% сукупного ринку інжинірингових послуг [7].

Варто проаналізувати роль України на світовому ринку інжинірингових послуг. Так, ринок інжинірингу в Україні фактично перебуває лише на стадії становлення. Понад 80 % вітчизняних інжинірингових компаній займають частку ринку, що менша за 0,3 %. Цим невисоким показникам є пояснення. По-перше, в Україні поки що не дуже користуються попитом послуги інжинірингу. По-друге, відсутність досвіду викликає появу значної кількості помилок у реалізації проектів. Також до сучасних проблем України належить дефіцит кваліфікованих кадрів, неякісне виконання робіт, застаріла нормативна база, недосконала система визначення вартості проектних робіт, корупційні явища на стадії погодження та експертизи документації, низький рівень автоматизації проектних робіт та багато інших [9]. У табл. 2 наведено найбільш перспективні інжинірингові компанії України.

Таблиця 2

Назва компанії	Сфера діяльності
CONCORD COKE ENGINEERING	Комплексне ведення будівництва та реконструкції об'єктів коксохімічного виробництва
«Фінансово-промислова група «АЛЬТКОМ»	Функції генерального підрядника з будівництва аеровокзальних комплексів
Державне підприємство «Український науково-технічний центр металургійної»	Розробка новітніх технічних рішень до поставки та впровадження першокласних технологій та обладнання «під ключ»
ДП «ГПРОКОКС»	Розробка концепції розвитку в коксохімічній промисловості

Компанія «С-інжиніринг»	Контрактор в сфері будівництва об'єктів енергетики та промисловості «під ключ».
-------------------------	---

### Українські інжинірингові компанії [12]

Для забезпечення подальшого розвитку інженерно-консультаційної діяльності в Україні слід запровадити наступні основні організаційно-економічні заходи :

- створення центрів з надання інжинірингових послуг компетенції світового рівня, що дасть змогу зменшити залежність України від іноземних експертів;
- проведення кваліфікованих форумів міжнародного рівня;
- адаптування ноу-хау до специфічних умов України саме місцевими інжиніринговими компаніями;
- формування системи професійної освіти по підготовці спеціалістів у сфері інжинірингу та забезпечення вільного доступу до професійної літератури;
- регулювання нормативно-правової бази;
- підвищення якості інжинірингових послуг шляхом залучення спеціалістів певних галузей промисловості і науки.

**Таким чином,** у світових аспектах розвитку інжинірингові послуги стають все більш поширеними, адже значно збільшують ефективність вкладеного капіталу. Досвід економічно розвинутих країн свідчить, що однією із основних передумов економічного зростання та інноваційного розвитку економіки є саме розвиток ринку інжинірингу. Узагальнюючи основні риси розвитку міжнародного інжинірингу у світі можна виокремити проникнення ТНК в економіку інших країн через надання технічних послуг, посилення конкуренції, що змушує інжинірингові фірми шукати нові напрямки, зростання практики використання низьковитратних інжинірингових центрів у країнах, що розвиваються, тощо. Роль України у міжнародному інжинірингу незначна, але позитивною тенденцією є розвиток на теренах нашої країни вітчизняних інжинірингових компаній, які мають конкурентні переваги. Теоретична наукова новизна полягає у обґрунтованому понятійному апараті «інжиніринг» та виявлених закономірностях тенденцій розвитку світового інжинірингу. Практична наукова новизна проведеного дослідження полягає у можливості використання результатів дослідження українськими підприємствами з метою вивчення світового досвіду інжинірингової діяльності.

Перспективами подальших досліджень може бути визначення та обґрунтування детермінант інтеграції вітчизняних інжинірингових компаній до європейського простору з можливістю розвитку спільного підприємництва у даній сфері.

### Список використаних джерел:

1. Engineering News Record [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [http://www.enr.com/toplists/2015\\_Top\\_225\\_International\\_Design\\_Firms1](http://www.enr.com/toplists/2015_Top_225_International_Design_Firms1).
2. World Trade Organization [Електронний ресурс].— Режим доступу: <https://www.wto.org>.
3. Аналітичний центр [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://www.cedos.org.ua/>.
4. Балабанов І.Т. Інноваційний менеджмент: [учб. посібник] / І.Т. Балабанов. - СПб.: Питер, 2000. - 208 с.
5. Білоусько В.С. Проблеми трансферу інтелектуального капіталу в системі об'єктів права інтелектуальної власності і нематеріальних активів / В.С. Білоусько, М.І. Беленкова, Т.Ю. Білоусько, В.М. Тимчук // Вісник Центру наукового забезпечення агропромислового виробництва Харківської області: науково-виробничий збірник. - 2011. - Вип. 10. Серія: економіка. - С. 348-361.
6. Географія. Мислення, що змінює світ. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.geograf.com.ua/geoinfocentre/20-human-geography-ukraine-world/270-ref22041104>.
7. Дорофеев К. Високотехнологічний комп'ютерний інжиніринг: обзор ринків і технологій / К.В. Дорофеев - СПб. : Вид. Політехн. ун-ту, 2014. - 110 с.
8. Кузьмін О.Є. Іноземний досвід інжинірингової діяльності / О.Є. Кузьмін, В.Й. Жежуха, Н.А. Городиська // Проблеми економіки. — 2014. — № 3. — С. 240—245.
9. Лобанов А.А. Організація інжинірингових послуг з застосуванням логістики: [автореф. дис. канд. екон. наук: спец. 08.00.05 ] / А.В. Чуприн. - Москва, 2009. - 24 с.
10. Румянцев А.П. Світовий ринок послуг: [навч. посіб.] / А.П. Румянцев, Ю.О. Коваленко. - К: Центр навчальної літератури, 2006. - 456 с.
11. Чубатюк Ю.В. Проблеми та перспективи розвитку інжинірингу в Україні / Ю.В. Чубатюк, І.В. Некіпелова // Економічний простір : зб. наук. праць. - 2010. - № 11. - С. 29-35.
12. Ярощук А.О. Україна в міжнародному обміні інженерно-технічними послугами / А.О. Ярощук // Управління економічними процесами у світовій та національній економіці: зб. тез наук. робіт. - К. : Аналітичний центр «Нова Економіка», 2015. - 144 с.

## ОСОБЕННОСТИ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ: ОСНОВНЫЕ ФАКТОРЫ ВЛИЯНИЯ

*Ильченко Наталья Олеговна*

магистрант, Одесский национальный экономический университет

Транспортная система представляет собой большой и сложный народнохозяйственный комплекс, который включает в себя совокупность производственных объектов и органов управления. Главная цель функционирования такой системы - удовлетворение потребностей народного хозяйства и населения в рациональных перевозках грузов и пассажиров. Для достижения цели необходимо совершенствование координации работы всех видов транспорта, а также взаимодействия их с другими отраслями экономики и хозяйства в целом, внедрения более совершенной технологии перевозок в смешанном сообщении [1; 2].

Процесс доставки усложняется с каждым годом, в нем появляется больше этапов, повышаются требования со стороны клиентов к соблюдению графиков и сроков доставки, возрастает количество экспедиторских организаций на рынке услуг. Постоянное развитие специализации труда ведет к усилению интеграции транспорта в технологические процессы производства и распределения товаров [3; 4].

На внешнеэкономическую деятельность транспортно-экспедиторских предприятий, как и любых других субъектов, осуществляющих операции на внешних рынках, оказывает влияние множество факторов. В условиях рыночной экономики любая организация рассматривается как открытая система с учетом влияния внешней среды. Выделяют два типа внешних факторов: косвенного воздействия (общее окружение) и прямого воздействия (ближайшее окружение).



Рис. 1. Система факторов, воздействующих на транспортно-экспедиционную организацию [3]

Рассмотрим эти факторы подробнее, а также определим, как именно они сказываются на деятельности компании-экспедитора:

- общее окружение включает в себя экономические, политические, технологические, социально-культурные и международные факторы;
- экономическое окружение характеризуется уровнем развития и состоянием экономики, влияющих на стоимость ресурсов и спрос на товары и услуги. Как результат, снижение спроса на ТЭУ, необходимость, в частности, принятия решения о снижении тарифов, объемах и комплексности обслуживания и т.п. К факторам экономического окружения относятся также экономические методы воздействия на деятельность организаций. В сфере ТЭО это меры государственного регулирования, которые включают в себя налоговую политику в отношении транспортных и экспедиционных организаций, таможенное регулирование ввоза ТС, пограничные сборы, регулирование системы ценообразования на услуги естественных монополий на транспорте, систему лицензирования перевозочной, экспедиторской и иной транспортной деятельности на различных видах транспорта [1,2];

- система лицензирования, в частности, оказывает здесь двойное влияние: является составляющей затрат на определенные виды услуг, в том числе перевозок, и служит сдерживающим фактором для выхода на рынок услуг новых перевозчиков и экспедиторов;

- политическое окружение определяет способы и цели управления экономикой страны;

- технологическое окружение отражает уровень научно-технического развития и является одновременно фактором внутренней среды организации. Ориентация организации на использование современных методов и технологий, в том числе в сфере менеджмента, например использование логического подхода к управлению движением материальных потоков, является объективной необходимостью в современных экономических условиях;

- социально-культурное окружение влияет на трудовые отношения, требования к уровню заработной платы сотрудников, условиям труда и т.п.;

- международное окружение оказывает влияние в первую очередь на организации, действующие на международном рынке. Однако многие из этих организаций, в свою очередь, могут оказывать косвенное или прямое воздействие на ситуацию на внутреннем рынке;

- ближайшее окружение составляют поставщики, законы и государственные органы, собственники, потребители и конкуренты. Практически все факторы этой группы формируют маркетинговую среду организации, непосредственно влияют на ее деятельность и испытывают на себе ее прямое воздействие;

- маркетинговая среда транспортно-экспедиционных организаций – это совокупность организаций и других субъектов экономики, действующих за пределами транспортной или экспедиционной организации и влияющих на ее деятельность.

Таким образом, компания, которая собирается осуществлять транспортно-экспедиторскую деятельность на внешнем рынке, должна учитывать множество факторов влияния. Безусловно, все они усложняют внешнеэкономическую деятельность, однако грамотный учет и оценка возможностей их влияния способны вывести компанию на качественно новый уровень, обеспечив надежную рыночную позицию за счет уменьшения издержек путем грамотного формирования логистических расходов, формирования маркетингового плана, учитывающего влияние маркетинговой среды, соответствия качества услуг и управления компанией современным требованиям лицензирования, формирования отвечающей реальности системы ценнообразования.

### **Список использованных источников:**

1. Сханова С.Э. Транспортно-экспедиционное обслуживание: С.Э. Сханова, О.В. Попова, А.Э. Горев; Москва; Издательский центр «Академия»; 2005.
2. Перевозка экспортно-импортных грузов. Организация логистических систем / А.В. Кириченко [и др.]; Под ред. А.В. Кириченко. – СПб.: Питер, 2004. – 506 с
3. Перевозка экспортно-импортных грузов. Организация логистических систем / А.В. Кириченко [и др.]; Под ред. А.В. Кириченко. – СПб.: Питер, 2004. – 506 с
4. Кравченко, Е.А. Основы транспортно-экспедиционного обслуживания / Е.А. Кравченко, Е.А. Лебедев. – Краснодар: Краснодарское ЦНТИ, 2003. – 203 с

## **ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНИХ МОРСЬКИХ КОНТЕЙНЕРНИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ (НА ПРИКЛАДІ МОРСЬКОГО ТОРГОВЕЛЬНОГО ПОРТУ «ЧОРНОМОРСЬК»)**

***Казак Марина Костянтинівна***

магістр, Одеський Національний Економічний Університет

Контейнерні перевезення – один з найважливіших резервів підвищення продуктивності та зниження собівартості перевезення вантажів. Перевагами контейнерних перевезень є зниження витрат на тару та упаковку, підвищення продуктивності та покращення умов праці, прискорення доставки вантажів та підвищення якості перевізного процесу. [3, с. 103]

Не дивлячись на те, що Чорноморський регіон є лише малою частиною світового ринку контейнерних перевезень, внесок в його роботу українських контейнерних терміналів важко переоцінити. Так у 2016 році Україна залишилася однією з провідних країн Чорноморського басейну за контейнерообігом – 24,6% від загального контейнерообігу країн Чорноморського регіону [4]. Також значну частку в контейнерний обіг України вносить Морський торговельний порт «Чорноморськ».

Морський торговельний порт «Чорноморськ» - сучасний міжнародний високомеханізований універсальний транспортний вузол, що спеціалізується на перевантаженні генеральних, наливних, насипних і навалювальних вантажів. Порт займає ключове положення на стику головних транспортних шляхів між Європою і Азією, Північчю і Півднем, Центральною і Східною Європою, промислово розвиненими районами



України, Росії, Казахстану та морськими комунікаціями, що ведуть через Середземне море в Атлантику та Індійський океан. Через порт здійснюються міжнародні зв'язки України майже зі 100 країнами світу. [7]

Обсяги перевантаження контейнерів суттєво зменшилися з 540 тис. TEU у 2010р. до 196 тис. TEU у 2016 році. Протягом останніх років застаріла адміністративна система управління підприємством призвела до: зменшення обсягів вантажів, що переробляються силами та засобами порту; відсутності сучасних проектів реконструкції та нового будівництва портових виробничих потужностей; програм залучення новітніх технологій, придбання ефективного обладнання. [6]

Протягом 2014-2016 років обсяги перевезень контейнерів як по всьому світу, так і в Чорноморському регіоні зростали дуже повільно через рецесію європейської економіки, викликаний цим спад попиту на споживчі товари, сировину. Зменшення обсягів переробки контейнерних вантажів в Чорноморському регіоні значним чином торкнулося і України. Додатковим фактором, що викликав спад перевезень в Україні та Російській Федерації стала війна на Донбасі та європейські санкції проти РФ. Військові дії на сході України дестабілізують економічну ситуацію та призводять до переорієнтації вантажопотоків на альтернативні чорноморські порти – до Румунії та Російської Федерації. Не додає оптимізму і тарифна політика українських морських портів – кількість портових зборів є рекордною для всього світу – 13, в той час як у більшості країн їх кількість не перевищує 8. Звертає на себе увагу і розмір цих зборів – вони перевищують середньосвітові у 2,3 рази. [3, с. 101]

Зменшення обсягів переробки контейнерів пояснюється також девальвацією національної валюти та зменшенням купівельної спроможності населення, що значно зменшило обсяги імпорту [5]. Таким чином, дані фактори світової та європейської кон'юнктури негативно вплинули і на обсяг контейнерних перевезень у Морського торговельного порту «Чорноморськ».

*Висновки.* Проведений аналіз перспектив розвитку міжнародних морських контейнерних перевезень дозволяє дійти висновку, що: сучасні універсальні контейнери є дуже зручними засобом для перевезення усіх видів вантажів; перевагами контейнерних перевезень є низька собівартість, оперативність та своєчасність доставки вантажів; Україна є однією з провідних країн Чорноморського басейну за контейнерообігом; обсяги контейнерного вантажообігу порту за останні п'ять років зменшилися до 196 тис. TEU на рік; причинами зменшення контейнерного вантажообігу в Україні стали: рецесія європейської економіки, війна на Донбасі, анексія АР; девальвація національної валюти та зменшенням

купівельної спроможності населення; не ефективна тарифна політика українських морських портів; низький рівень конкурентоспроможності портів України на світовому ринку[6].

*Перспективами подальших досліджень є розробка напрямків збереження існуючих та відновлення втрачених позиції України на ринку контейнерних перевезень, шляхом: удосконалення нормативно-правової бази в частині тарифної політики, залучення інвестицій в галузь для приведення інфраструктури портів у відповідність із сучасними вимогами, впровадженням сучасних логістичних методів та всебічної інформаційної підтримки відправника в режимі реального часу. Головними питаннями, що потребує вирішення вже зараз, для приведення виробничих потужностей порту у відповідність з потребами світового ринку морських перевезень, є збільшення глибин на підхідному каналі та біля причалів порту у відповідності до вантажопідйомності та розміру сучасних суден.*

#### **Список використаних джерел:**

1. Ільченко С.В. Конкурентоспроможність та сталий розвиток морегосподарського комплексу України: наук. моногр. / С.В. Ільченко, Т.Г. Камчатная, Ін-т пробл. ринку та екон. дослідж. - НАН України, 2014. - 427 с.
2. Нікулін С.Г. Світові тенденції розвитку морських портів / С.Г. Нікулін // Економіка: реалії часу. – 2015. – № 4 (20). – С. 148-154.
3. О कोरोков А. М. Аналіз перспектив розвитку ринку контейнерних перевезень в Україні / А. М. О कोरोков – Вип. 10. – 2015. – С. 98-104.
4. В мире простаивает все больше контейнеровозов различной вместимости [Электронный ресурс] – Режим доступу: <http://ati.su/Media/News.aspx?HeadingID=13&ID=68162>.
5. Объемы перевалки контейнеров уменьшились [Электронный ресурс] – Режим доступу: <http://portsukraine.com/node/4182>.
6. Українські державні підприємства: Можливості приватизації Липень 2015. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://reforms.in.ua/sites/default/files/upload/docs/ukr\\_ukraine\\_privatization\\_opportunities.pdf](http://reforms.in.ua/sites/default/files/upload/docs/ukr_ukraine_privatization_opportunities.pdf).
7. Офіційний сайт Морського торговельного порту «Чорноморськ». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ilport.com.ua>.

## ЗНАЧЕННЯ І РОЛЬ ТЕНДЕРІВ НА МІЖНАРОДНОМУ РИНКУ ІНЖИНІРИНГОВИХ ПОСЛУГ

*Ковтун Євгеній Іванович*

аспірант кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка

Міжнародні торги в сфері інжинірингових послуг є важливою організаційною системою поступу на сучасний ринок найбільш високотехнологічніших фірм, які здатні привнести сучасні інноваційні технології, таким чином несучи прогресивний розвиток всієї галузі інжинірингу [1].

Переваги міжнародно-визнаних стандартів досить є очевидними. Успішна участь в міжнародних тендерах означає відповідність технічним вимогам і стандартам, включеним в умови тендеру. Якщо це міжнародні стандарти, то рівні умови для учасників тендера гарантуються в принципі. У світовій практиці відкритий міжнародний тендер на надання консультаційних послуг є найбільш ефективною формою проведення міжнародних торгів. У міжнародному тендері можуть брати участь всі правомочні компанії, що забезпечують певний рівень конкуренції, особливо, якщо об'єктом торгу є великий проект [2]. Наслідком такої конкуренції є отримання найбільш вигідних для будь-якого замовника пропозицій.

Дуже важливим розділом тендерних документів є технічні специфікації, тому що вони містять всю інформацію про послуги, що надаються, та додаткові вимоги до них. Вірно підготовлені специфікації дозволяють фірмам надати пропозиції в повній відповідності з вимогами замовника. Відповідно до міжнародної практики документи готуються англійською, іспанською або французькою мовами, а також мовою країни, в якій проходять торги [3].

Замовник публікує загальне оголошення про види необхідних послуг на тендерній основі для ознайомлення потенційних учасників зі змістом проекту. У більшості країн світу визначені офіційні видання та інші джерела, без оповіщення про відкриті торги в яких, а також без публікації про їх результати неможливо вести мову про законність таких торгів. В Україні це – «Вісник державних закупок», причому термін розкриття конвертів із заявками потенційних учасників тендеру пов'язаний з моментом публікації повідомлення про нього в бюлетені [5].

Для країн ЄС обов'язковою з держзакупівель є публікація в «Офіційному віснику ЄС». Також широко практикується розсилка інформації по лінії посольств і торгових представництв. Відповідно до

міжнародної практики, зокрема щодо процедур Світового Банку торги не можуть розпочатися раніше, ніж через 8 тижнів з дня опублікування загального повідомлення про них. При виконанні великих і складних замовлень організатор конкурсу має право вимагати від потенційних учасників торгів пройти кваліфікаційний відбір, в ході якого виявляються їх можливості і ресурси [6].

Фірма, проінформована про оголошення торгів та яка побажала брати участь в них, купує комплект тендерної документації з вимогами замовника до змісту очікуваних пропозицій. Вартість тендерної документації не повинна перевищувати витрати організатора відкритого міжнародного тендеру на виготовлення даної документації та її доставку виконавцю. В середньому, вартість тендерної документації в міністерствах і відомствах України – від 1000 до 1500 грн. (часто подається безкоштовно), в Америці наприклад – від 1000 доларів США і вище (бувають випадки, коли вартість документації досягає 20.000 доларів США на великих тендерних торгах) [4].

Наступний етап проведення тендерної угоди – подання торгових пропозицій. У міжнародній практиці використовуються різні способи подання пропозицій для участі у торгах. Заповнена та підписана учасником торгів проформа тендеру має силу тендера і надається організаторам торгів для участі в процедурі торгів – конкурсному відборі [7].

На наступному етапі відбувається оприлюднення отриманих проектних пропозицій. Спочатку автоматично відхиляються запізнілі торгові пропозиції, та не підкріплені доказами серйозності намірів учасника та того, що він не відкличе свою пропозицію під час оцінки, хоча, як зазвичай, в цьому немає необхідності, так як участь в торгах сама по собі пов'язана з певними фінансовими витратами на підготовку проекту. Решту пропозиції перевіряють на предмет правильності оформлення, повноти наданої документації та відповідності вимогам [8].

Відповідно до міжнародної практики в конкурсному відборі вирішальну роль грають не стільки ціна та інші комерційні умови, скільки висока якість проекту, застосування інноваційних інженерних підходів, використання високотехнологічного обладнання та матеріалів, безпека, екологічність, найбільш прийнятні для замовника терміни виконання контракту, та інші фактори [9].

Частіше за все прийняття кінцевого рішення про вибір постачальника та присудження замовлення здійснюється через певний період часу (іноді кілька тижнів або місяців) [10]. Згідно із законодавством України організатор відкритого конкурсу в триденний строк направляє переможцю відкритого конкурсу повідомлення в письмовій формі щодо визнання його переможцем відкритого конкурсу. А

наприклад в Єгипті взагалі не передбачені тимчасові рамки для прийняття рішення про переможця тендера [5].

Таким чином, можна зробити висновок, що тендери займають важливе місце в інженерно-консультаційної діяльності. Вони допомагають замовникам знаходити найбільш ефективні інжинірингові фірми, відповідні проекти, налагоджувати нові ділові зв'язки, зменшувати видатки проектування та будівництва, а інженерно-консультаційним фірмам реалізовувати свій потенціал.

### **Список використаних джерел:**

1. Marsh P.: "The Art of Tendering", // 1st edition, © 1987. Great Britain.
2. Lannelli N.: "Rules and Discipline in Government Procurement Agreement" // [Електроний ресурс] – Режим доступу: <http://iadb.org/wsdocs/getdocument.aspx?docnum=606991>.
3. WTO. "Trade policy review". European Union, February 2007.
4. Закон України "Про здійснення державних закупок" (зі змінами, внесеними згідно із Законами № 2462-VI від 08.07.2010).
5. Закон України від 25.12.2015 N 922-VIII "Про публічні закупівлі" (Відомості Верховної Ради (ВВР), 2016, N 9, ст.89).
6. Комплекс узгоджених на багатосторонній основі справедливих принципів та правил контролю за обмежувальною діловою практикою. ЮНКТАД, Женева, 22 квітня 1980 р, с. 11.
7. Carpinety L., Pîga G. and Zanza M.: "The variety of procurement practice: evidence from public procurement", Cambridge University Press, © 2006.
8. Vishny, Paul H.: "Guide to International Commerce Law". St. Paul, MN: West Group. ISBN 0070675139. (1981).
9. "ICC Guide to Incoterms ® 2010". ICC. Retrieved March 14, 2014. [Електроний ресурс] – Режим доступу: <https://iccwbo.org/resources-for-business/incoterms-rules/incoterms-rules-2010/>
10. OICE Monthly Survey on European Calls for Tenders Concerning Engineering Services, March 31, 2010.

---

Науковий керівник: Заблоцька Рита Олександрівна, доктор економічних наук, професор, Інститут міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка

## ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ ПОСЛУГАМИ В ОДЕСЬКОМУ РЕГІОНІ

*Крекова Ольга Олександрівна*

магістрант, Одеський національний економічний університет

Зовнішньоекономічні зв'язки виступають засобом впливу на економічну систему держави та окремих регіонів, що здійснюється через механізм зовнішньоторговельної діяльності. Останнім часом зовнішня торгівля послугами на регіональному рівні набуває великого значення, оскільки окремі регіони держави лише тоді можуть забезпечити собі гармонійний економічний розвиток, якщо виступатимуть повноцінними учасниками зовнішньоекономічної діяльності, підвищувати рівень зовнішньоторговельної активності, максимально користуватись усіма природними та набутими перевагами. Зовнішня торгівля регіону має прямий вплив на добробут його населення, а також добробуту країни. Одеський регіон України має всі передумови, щоб покращити свої позиції на світовому ринку послуг, однак на сьогодні є досить проблем, які перешкоджають здійсненню зовнішньої торгівлі послугами у достатньому обсязі. Саме тому необхідним вважається визначити сучасні тенденції зовнішньої торгівлі послугами Одеського регіону та фактори, які зумовлюють її розвиток на сучасному етапі.

Зовнішня торгівля – це продаж товарів за межі країни (експорт) і купівля за кордоном інших товарів (імпорт). До експортно-імпортних операцій належить також і надання послуг зарубіжним партнерам, виконання для них певних робіт і відповідно, одержання послуг, або виконання ними робіт, які мають бути оплачені [3, с. 54-56].

Роль та значення зовнішньоекономічного потенціалу для розвитку економіки регіону визначаються низкою факторів і умов. Для Одещини до таких чинників відносяться:

- вигідне економіко-географічне положення;
- розвинена система транспортних комунікацій та виробнича інфраструктура в цілому;
- багатогалузевий промисловий комплекс;
- науковий та інноваційний потенціал;
- досить потужна будівельна база;
- значні земельні, лісові та водні ресурси;
- наявність важливих корисних копалин;
- високий загальноосвітній рівень населення і сформована система підготовки фахівців;

•багатовекторні зовнішньоекономічні зв'язки, що сприяють розширенню зовнішніх ринків [1, с. 32-77].

Вищевикладене обумовило те, що сьогодні Одеський регіон є одним з найбільш прогресивних регіонів України та характеризується динамічним розвитком.

Дослідження зовнішньої торгівлі послугами Одеського регіону засновано на оцінці показників зовнішньоторговельного обороту, імпорту та експорту, його географічної структури та структури за видами послуг. Аналіз зовнішньо-торгівельних показників Одеської області за 2010-2016 рр. наведено у таблиці 1.

Таблиця 1

Показники зовнішньої торгівлі послугами Одеського регіону

	2012	2013	2014	2015	2016	2016 у % до 2015р.
Експорт послуг, тис. дол. США	1217506,5	1165932,7	1008748,6	878619,7	776781,4	86,6
Імпорт послуг, тис. дол. США	254124,5	257787,2	204567,3	128811,3	133208,1	100,6
Сальдо послуг, тис. дол. США	963382	908145,5	804181,3	749808,4	643573,3	14

Джерело: розроблено автором на базі [4]

За даними таблиці можна побачити, що обсяги експорт послуг у 2016 році зменшилися на 101838 тис. дол. США та склав 776781,4 тис. дол. США. Обсяги імпорту навпаки зросли на 4396,8 тис. дол. США та склали 133208,1 тис. дол. США. Протягом 2012-2016 сальдо зовнішньої торгівлі залишилося позитивним.

Варто зазначити, що впродовж останніх років підприємства Одещини суттєво розширювали зовнішньоторговельні зв'язки із господарюючими суб'єктами з інших країн, зокрема в 2012-2013 роках було налагоджено співпрацю із суб'єктами господарювання із 105 країн світу, а в 2015-2016 роках – вже із 167 країнами [4].

Найбільші обсяги експорту послуг серед країн-членів ЄС надавалися Великій Британії, Кіпру та Німеччині. Серед інших країн найбільше послуг надано Швейцарії, Віргінським Островам, Панамі та Об'єднаним Арабським Еміратам. (рис.1)

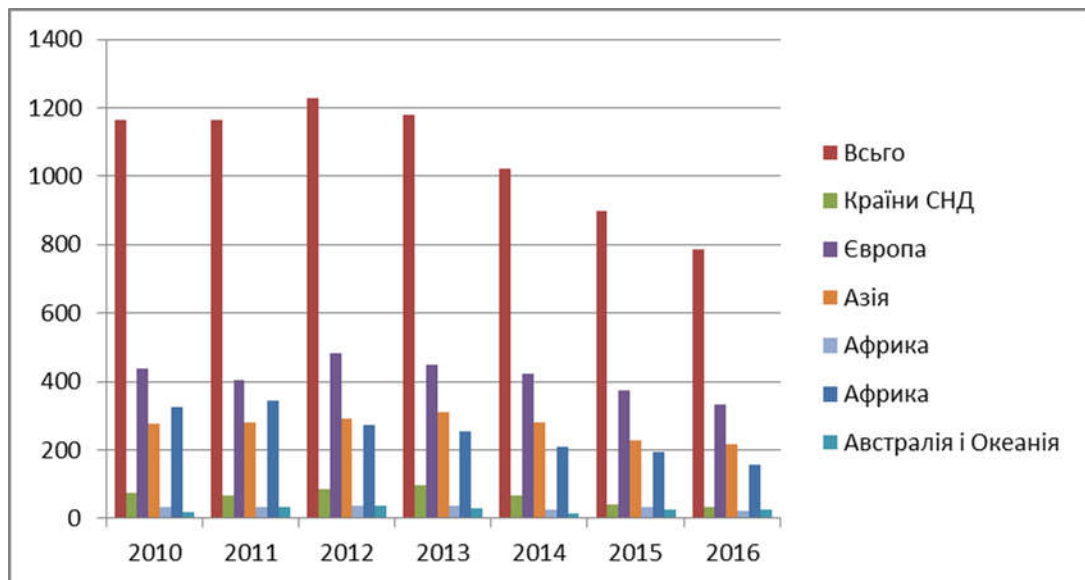


Рис. 1. Географічна структура експорту послуг Одеського регіону  
Джерело: розроблено автором на базі [4]

Географічна структура імпорту послуг майже не відрізняється від експортної структури. Найбільші обсяги імпорту послуг серед країн-членів ЄС були одержані від Кіпру, Франції, Німеччини та Болгарії. Серед інших країн найбільші послуги надавалися від Швейцарії, США та Великій Британії. (рис.2)

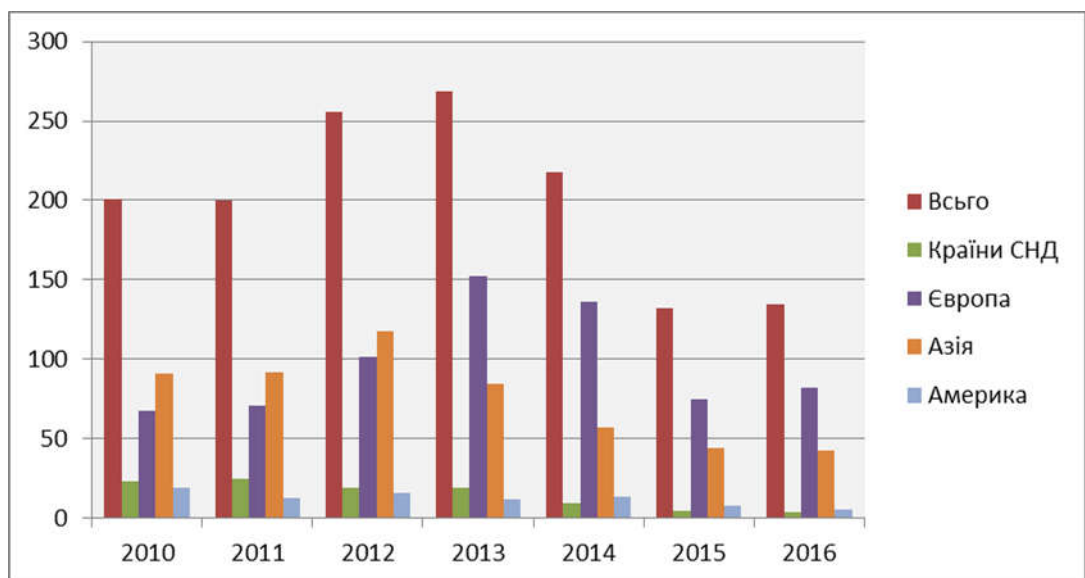


Рис. 2 Географічна структура імпорту послуг Одеського регіону  
Джерело: розроблено автором на базі [4]

На жаль, на розвиток зовнішньої торгівлі області вирішальний вплив має група негативних факторів, а саме:

- низька конкурентоспроможність вітчизняних товарів та послуг;
- нерозвинутість базових інститутів ринкової економіки;



- недосконалість механізмів державного регулювання;
- нерозвинутість ринкової інфраструктури підтримки експорту [3, с. 45-46].

Серед першочергових заходів щодо підвищення ефективності здійснення зовнішньоторговельної діяльності Одеського регіону сучасні економісти називають формування нових підходів у галузі розподілу повноважень між місцевими та державними органами влади у бік більшої регіональної самостійності. Держава має вирішувати лише ті проблемні питання, які регіон самостійно вирішити не в змозі. Всі інші функції розвитку регіону є завданням регіональних органів влади та органів місцевого самоврядування, тобто мають реалізовуватись принципи субсидіарності, та доповнюваності. Недостатнім вважається рівень підтримки інноваційного розвитку – послуги регіону лише тоді можуть бути конкурентоспроможними на міжнародному рівні, якщо їх постачання буде супроводжуватись відповідною інфраструктурою. Важливим є розвиток агенцій, які б сприяли виходу постачальників послуг на зовнішні ринку, наприклад, допомагали пристосовуватись до високо конкурентного ринку ЄС, що так актуально при активізації інтеграційної співпраці.

Таким чином, на сьогодні необхідно не лише продовжувати нарощувати регіональний експорт і дбати про збільшення його обсягів, належну увагу слід приділити також створенню довгострокових переваг в галузі торгівлі послугами на зовнішніх ринках, стабільному розширенню їх номенклатури та якісному поліпшенню. Світові ринки, зокрема ринки країн ЄС, є досить привабливими для регіональних підприємств не тільки з точки зору обсягу платоспроможного попиту, але й з точки зору стимулів вдосконалення матеріально-технічної, виробничої бази, підвищення конкурентоздатності послуг через дотримання високих стандартів щодо якості.

### **Список використаних джерел:**

1. Дослідження рівня використання економічного потенціалу регіону: Монографія: /За ред. Семенова В.Ф., Руденко О.І./ Одеса: Одеський національний економічний університет, 2012.- 150с. – С. 32-77.
2. Конкурентоспроможність територій: практ. посіб. / А. Ткачук, В. Толкованов, С. Марковський. – К.: Легальний статус, 2011. – 252 с. – С.54-56.
3. Основи інвестиційно-іноваційної діяльності: [навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл.] / В. Г. Федоренко, Д. В. Степанов, М. П. Денисенко та ін.; за наук. ред. В. Г. Федоренко. – К.: Алерта, 2004. – 431 с. - С.45-46.
4. Офіційний сайт Головного управління статистики в Одеській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.od.ukrstat.gov.ua/>.

## ПРОБЛЕМИ ЗАСТОСУВАННЯ СТРАТЕГІЙ ВИХОДУ НА ЗОВНІШНІЙ РИНОК МАЛИМИ ТА СЕРЕДНІМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ

*Мажеру Богдан Юрійович*

бакалавр, Одеський національний економічний університет

У наш час актуальною є проблема виходу вітчизняних підприємств на зовнішній ринок. Існує чимало стратегій виходу на зовнішній ринок, визначених як зарубіжними, так і відчизняними вченими, але постає питання про можливість їх застосування малими та середніми підприємствами України.

М.Т. Каннінгем виділив п'ять стратегій, які використовують фірми для виходу на зовнішній ринок [1, с. 9 -12; 2, с. 268], а саме:

Стратегія технологічної інновації – компанія виробляє кращу ніж у конкурентів продукцію або здатна переконати покупців в цьому;

Стратегія адаптації продукту – модифікація вже існуючих товарів або послуг;

Стратегія доступності та безпеки – компанія переконує споживача в тому, що її товар є доступним навіть якщо його потрібно поставити з іншої країни або континенту (тобто або компанія має шляхи страхування транспортних ризиків, або переконує покупців в цьому);

Стратегія низької ціни – використовується для проникнення на ринок;

Стратегія повної адаптації та відповідності – іноземний виробник робить усе, що може знадобитись споживачу та що пов'язане з продуктом, його розробкою та доставкою.

Стратегія технологічної інновації зазвичай є непридатною для невеликих фірм у зв'язку з високою вартістю її впровадження, а також значною різницею у технологічному розвитку між Україною та такими країнами, як Німеччина, Нідерланди, США тощо. Більш того, доведення своєї інноваційної продукції до стандартів, наприклад, ЄС може бути не тільки дорогим, але й довготривалим процесом, результатом якого може бути випуск схожої продукції європейськими фірмами раніше, ніж малим або середнім вітчизняним підприємством. Щодо переконання покупців у зверхності своєї продукції потрібно зазначити, що даний процес є також вельми затратним, адже нерідко на заході рекламні бюджети дорівнюють бюджетам розробки товарів, які вони рекламують.

Стратегія адаптації продукту є більш легкою та менш затратною для впровадження суб'єктами малого та середнього підприємництва. Відповідно до неї, підприємство адаптує свій вже розроблений для іншого ринку товар до потреб та вимог ринку приймаючої країни.

Стратегія доступності і безпеки є менш затратною ніж, наприклад, стратегія повної адаптації та відповідності, що робить її більш привабливою для малих підприємств.

Стратегія низької ціни виглядає як ідеальний варіант, але вірогідність того, що витрати на виробництво товару малим чи середнім підприємством будуть нижчими за ті ж витрати великої корпорації, в якій діє ефект масштабу, є досить низькою.

Стратегія повної адаптації та відповідності також є дуже капіталомісткою, що унеможлиблює її використання вітчизняними малими підприємствами.

З п'яти стратегій М.Т. Каннінгема можливими для використання малими та середніми підприємствами є всі, але до найбільш придатних можна віднести наступні [2, с. 268-269]: стратегія адаптації продукту, стратегія доступності і безпеки та стратегія низької ціни.

#### **Список використаних джерел:**

1. Cunningham, M.T. "Strategies for International Industrial Marketing". In D.W. Turnbull and J.P. Valla (eds.) Croom Helm 1986;
2. Peter W Turnbull, Jean-Paul Valla. Strategies for International Industrial Marketing // [Електронний ресурс]. URL:[https://books.google.com.ua/books?id=NR7fWPJV\\_pQC](https://books.google.com.ua/books?id=NR7fWPJV_pQC).

---

Науковий керівник: Сукач О.О., кандидат економічних наук, викладач кафедри міжнародних економічних відносин Одеського національного економічного університету

## **СТАНОВЛЕННЯ І РОЗВИТОК МЕДИЧНОГО ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ В КОНТЕКСТІ СВІТОВОГО ЕКОНОМІЧНОГО ПРОСТОРУ**

### ***Романова Анна Анатоліївна***

кандидат економічних наук, доцент кафедри маркетингу, PR-технологій та логістики, Чернігівський національний технологічний університет, Народний депутат України

Процес реформ на шляху до євроінтеграції України зумовив актуалізацію розвитку галузей економіки, які можуть в короткостроковій перспективі дати поштовх соціально-економічному зростанню регіонів та поліпшенню інвестиційного іміджу країни в цілому. Останнім часом у світі почав набирати популярність оздоровчий туризм та його різновид – медичний туризм. За даними Всесвітнього інституту здоров'я (Global

Wellness Institute) у 2013 році 6% всіх подорожей у світі приходилися на оздоровчий туризм та становили 3,2 трлн. дол. США [3].

В Україні індустрія медичного туризму проходить лише стадію становлення, основні проблеми полягають у відсутності науково-теоретичних, методологічних та організаційно-правових основ розвитку галузі. Більшість управлінців як загальнодержавного, так і місцевого рівня поки не сприймають туристичну сферу в цілому як галузь економіки, не кажучи вже про оздоровчий та медичний туризм. Це призвело до другорядного значення державної політики у сфері туризму та відсутності комплексного розуміння розвитку галузі. Зокрема в Законі України «Про туризм» навіть відсутнє визначення медичного туризму [4].

Оздоровчий туризм – це подорожі пов'язані з прагненням підтримки та покращення свого здоров'я, краси та самопочуття [3]. Метою оздоровчого туризму є профілактика захворювань і відпочинок. Він характеризується більшою тривалістю подорожі, відвідуванням меншої кількості міст і більшою тривалістю перебування в одному місці, тобто поряд із проведенням дозвілля передбачає відпочинок. Виокремлення оздоровчого туризму також відповідає класифікації UNWTO [5].

Медичний туризм – це різновид оздоровчого туризму, здійснення подорожі з метою одержання медичних послуг [6]. Темпи розвитку індустрії медичного туризму в світі невпинно зростають, зокрема обсяг світового ринку медичного туризму, за даними журналу «Medicaltravel», на сьогодні становить біля **30 млн. подорожей на рік** Найбільший пошуковий портал Google реєструє **щоденно 138 млн. запитів на інформацію про лікування закордоном** [1].

За останнє десятиліття глобальний ринок медичного туризму вже сформувався і показує високі темпи зростання. Наприклад, доходи від медичного туризму зросли з 40 млрд. дол. в 2004 році до 500 млрд. дол. США в 2012 році, що склало 14% загальних доходів від туризму (3,2 трлн. дол. США) в цілому, або 1,8% світового ВВП. У розвинених країнах світу охорона здоров'я становить значну частину економіки держави. За даними Бюро перепису населення США, річний дохід галузі країни в 2012 році був приблизно 1,7 трлн. дол. США. Дані Світового банку свідчать, що витрати на охорону здоров'я в Євросоюзі можуть піднятися з 8% ВВП у 2000 році до 14% до 2030 року [2].

За даними соціологічних досліджень Асоціації медичного туризму України найбільш популярними країнами для лікування, в тому числі й для українців, є Британія, Ізраїль, Індія, Німеччина, Південна Корея, США, Туреччина, Угорщина, Швейцарія [7].

**Особливості розвитку індустрії медичного туризму в передових країнах ринку медичних послуг:**

– Арабський ринок: недостатня кількість лікарів та рівень їх підготовки, відсутність досвіду у лікуванні деяких захворювань.

– Великобританія: тривале очікування, високі ціни, обмеження у страхуванні.

– Канада: недешева цінова політика, тривале очікування.

– Країни Євросоюзу: недешева цінова політика.

– США: недешева цінова політика, обмеження у страхуванні.

Для економічного розвитку України пріоритетним має бути саме в'їзний туризм, який становить експорт туристичних послуг, в тому числі й послуг медичного туризму. Специфіка створення конкурентоспроможного туристичного продукту у медичній сфері є тісна співпраця туристичної індустрії зі сферою охорони здоров'я.

**Основні проблеми становлення та розвитку індустрії медичного туризму в Україні:**

– відсутність державної стратегії розвитку індустрії туризму України (медичного туризму в тому числі);

– недосконала інформаційна політика та маркетинг;

– нелояльне медичне законодавство, зокрема заборона на трансплантацію органів;

– відсутність ринку страхової медицини;

– нерозвинена культура медичного сервісу: порушення конфіденційності лікарської таємниці, недостатньо приязне ставлення до пацієнтів, відсутність юридичного супроводу пацієнтів;

– проблема візової лібералізації стосовно отримання української візи пацієнтами з Австралії, Нової Зеландії, КНР, країн Сходу тощо.

**Стратегія розвитку в'їзного медичного туризму в Україні має складатися з наступних етапів:**

1. Визначення напрямків медицини, на які необхідно зробити акцент у першу чергу.

2. Вибір оптимальних цільових ринків для України, сегментування відповідно до напрямків.

3. Проведення внутрішньої роботи з об'єктами ринку медичного туризму, щодо їх готовності до роботи у сфері медичного туризму та орієнтація на міжнародні стандарти, імплементація міжнародного досвіду (система якості ISO).

4. Крос-культурний маркетинг послуг, створення та популяризація бренду «Україна – дестинація медичного туризму»

5. Розробка та запровадження організаційно-правових засад функціонування індустрії медичного туризму в Україні.

6. Орієнтація на страхову медицину.

**Стратегія розвитку має базуватися на двох обов'язкових компонентах: медичному та сервісному.**

Медичний компонент включає наступні складові: запрошення на лікування міжнародного пацієнта відбувається за об'єктивним розумінням спроможності вирішення його проблеми медичною установою, керуючись етичними нормами; дистанційна оцінка медичної документації пацієнта та формування попередньої програми лікування максимум в 48 годин з моменту отримання запиту; повторна діагностика по прибуттю пацієнта, коригування попередньої програми та надання максимально якісного обслуговування задля вирішення медичної проблеми пацієнта.

Сервісний компонент визначається наступними особливостями: зустріч на місці прибуття; допомога в поселенні; організація трансферів між місцем проживання та медичною установою; організацію перекладу (за необхідністю); організація зворотного трансферу; вирішення інших запитань, що безпосередньо стосуються комфортного перебування пацієнта у лікарні.

Тобто, сервісний компонент передбачає комплекс додаткових послуг, включаючи закріплення за пацієнтом відповідальної особи-координатора, яка веде справу «під ключ». Сервісний компонент може бути повністю або частково надана пацієнту, безпосередньо, як представниками медичної установи, так і за контрактом з компаніями-посередниками та медичними працівниками.

На основі зроблених досліджень особливостей та передумов розвитку індустрії медичного туризму в Україні можна зробити висновки щодо необхідності проведення наступних заходів зі стимулювання становлення і розвитку галузі та збільшення потоків іноземних медичних туристів.

1. Аналіз особливостей становлення та розвитку оздоровчого та медичного туризму в Україні, розробка стратегії його просування.

2. Об'єднання зусиль влади на рівні Міністерства охорони здоров'я, Міністерства економічного розвитку і торгівлі (координує розвиток туризму), Міністерства закордонних справ та Верховної Ради України у створенні організаційно-правових умов розвитку медичного туризму в Україні.

3. Запровадження страхової медицини та стимулювання закладів охорони здоров'я до запровадження європейських стандартів якості ISO.

4. Розробка конкурентоспроможного туристичного продукту у сфері медичного туризму та активне його просування: участь у найбільших європейських виставках, організація прес-турів, реклама у цільових ЗМІ.

5. Використання бенч-маркінгу задля успішного просування турпродукту.

6. Поширення та вдосконалення юридичного захисту та супроводу клієнтів, які приїхали з лікувальною метою.

7. Вдосконалення матеріально-технічної бази вітчизняних клінік.
8. Візова лібералізація для громадян заможних країн, які бажають в'їхати в Україну з лікувальною метою.
9. Вдосконалення інфраструктури та логістики до найкращих медичних закладів країни.

#### **Список використаних джерел:**

1. Horowitz MD, Jones CA. Medical Tourism: Globalization of the healthcare marketplace [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC2234298>.
2. Medical Tourism – What is Medical Tourism? [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://www.news-medical.net/health>.
3. The Global Wellness Tourism Economy. Report 2013. [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: [http://www.globalwellnesssummit.com/images/stories/pdf/wellness\\_tourism\\_economy\\_exec\\_sum\\_final\\_10022013.pdf](http://www.globalwellnesssummit.com/images/stories/pdf/wellness_tourism_economy_exec_sum_final_10022013.pdf)
4. Закон України «Про туризм» [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/324/95-вр>.
5. Мальська М. П. Міжнародний туризм і сфера послуг: підруч. для ВНЗ / М. П. Мальська, Н. В. Антонюк, Н. М. Ганич. – К.: Знання, 2008. – 661 с.
6. Марченко О. Г. Мировой медицинский туризм смещается в страны АТР. Аналитический обзор // Современные проблемы науки и образования. – 2013. – № 6. – 462 с.
7. Романова А. А. На розвиток туризму! // Український туризм. – 2016. – № 3. – С. 68-69.

## **СВІТОВА ЕКОНОМІКА: МІСЦЕ І ПРОБЛЕМИ КРАЇН, ЩО РОЗВИВАЮТЬСЯ**

### ***Тростянська Карина Миколаївна***

кандидат економічних наук, доцент кафедри статистики, обліку й економічної інформатики, Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара

### ***Парсенюк Владлена Олександрівна***

студентка, Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара

Кожна міжнародна організація має власну класифікацію країн за рівнем соціально-економічного розвитку. ООН виділяє три типи країн: економічно високорозвинені, країни, що розвиваються та з перехідною економікою.

Наразі до групи країн, що розвиваються, відносять приблизно 141 державу Азії, Африки, Латинської Америки та Океанії, де мешкає  $\frac{3}{4}$  населення світу. У зв'язку з колоніальним минулим, головною їх особливістю є слаборозвинута економіка і невисокий рівень соціально-економічного потенціалу. Це стало глобальною проблемою, адже займаючи велику частину Земної кулі, вони не в змозі повністю використовувати свої можливості, рівноправно брати участь у міжнародній політиці та торгівлі, що уповільнює розвиток світового господарства.

Різницю між розвиненими країнами і країнами, що розвиваються, зазвичай визначають за найбільш об'єктивним критерієм – індексом розвитку людського потенціалу (ІРЛП), який розраховується на основі середньої тривалості життя, рівня освіти і реальної величини середніх доходів населення. За цією формулою країни світу поділяються на чотири групи: з дуже високим, високим, середнім і низьким ІРЛП. За даними табл. 1 можна зробити висновок, що країни, які розвиваються мають переважно середні або низькі показники ІРЛП. Однак, протягом 2013-2015 рр. простежується збільшення показників як розвинених держав, так і країн, що розвиваються. При цьому, незважаючи на величезний розрив між даними, останні показують більш активну підвищувальну тенденцію. Це пов'язано з тим, що розвинені країни вже достатньою мірою досягли свого ліміту, в той час як у країнах Третього Світу залишився невикористаний потенціал, а, отже, і можливості для майбутнього зростання економік і технологій.

Таблиця 1 – Рейтинг 5 найбільш та найменш розвинутих країн за ІРЛП, протягом 2013-2015 рр., у п. п.\*

Найбільш розвинені					Найменш розвинені				
№	Країна	2013	2014	2015	№	Країна	2013	2014	2015
1.	Норвегія	0.945	0.948	0.949	184.	Бурунді	0.404	0.406	0.404
2.	Австралія	0.936	0.937	0.939	185.	Буркіна-Фасо	0.398	0.399	0.402
3.	Швейцарія	0.936	0.938	0.939	186.	Чад	0.390	0.394	0.396
4.	Німеччина	0.920	0.924	0.926	187.	Нігер	0.345	0.351	0.353
5.	Данія	0.926	0.923	0.925	188.	ЦАР	0.345	0.347	0.352

\*складено авторами за даними [1]

Розглядаючи окремо кожен показник ІРЛП, можна прийти до висновку, що слабка економіка країн, що розвиваються, спричиняє проблеми і в інших сферах життя (за табл. 2). Наприклад, велику частину



населення складають неграмотні люди, адже тривалість найдовшого навчання становить не більше 3-4 років, ВНД на душу населення не перевищує приблизно 2 тис. дол. США на рік, а середня тривалість життя коливається від 50 до 60 років.

Таблиця 2 – Компоненти ІРЛП за 2015 р. \*

Найбільш розвинені					Найменш розвинені				
№	Країна	1	2	3	№	Країна	1	2	3
1.	Норвегія	81.7	12.7	67,614	184.	Бурунді	57.1	3.0	691
2.	Австралія	82.5	13.2	42,822	185.	Буркіна-Фасо	59.0	1.4	1,537
3.	Швейцарія	83.1	13.4	56,364	186.	Чад	51.9	2.3	1,991
4.	Німеччина	81.1	13.2	45,000	187.	Нігер	61.9	1.7	889
5.	Данія	80.4	12.7	44,519	188.	ЦАР	51.5	4.2	587

\*складено авторами за даними [1], де 1 - середня тривалість життя (роки), 2 - середня тривалість шкільного навчання (роки), 3 - ВНД на душу населення (дол. США)

Країни, що розвиваються, постачають на світовий ринок найбільші обсяги сировини і палива, але залежать від імпорту готової продукції, оскільки не мають власної сформованої промисловості, сільського господарства та інфраструктури. Для цих держав головним елементом іноземних надходжень став приватний капітал, проте розвинені країни і ТНК не поспішають розміщувати передові технології, віддаючи переваги філіям. Підбиваючи підсумок, можна сказати, що розвиненим країнам економічно вигідно використовувати потенціал менш розвинених держав (дешева робоча сила і сировина), не надаючи підтримки для їх подальшого розвитку. Проте, незважаючи на вимушене уповільнення темпів зростання, у найближчі десятиліття можна буде спостерігати зміну структури країн світу, оскільки багато країн Третього Світу змінять свій статус.

Наочним прикладом можуть стати Нігерія, В'єтнам і Бангладеш, які, за версією РwС очолять рейтинг швидкозростаючих економік світу. За прогнозами, до 2050 року їх середньорічне зростання ВВП складе 5,4%, 5,3% та 5,1% відповідно. Така динаміка дозволить Нігерії наростити ВВП до \$7,3 млрд. (у 2014 році – \$1,05 млрд.), В'єтнаму до \$3,4 млрд. (у 2014 році - \$509 млн.), а Бангладешу - до \$3,37 млрд. (у 2014 році - \$536 млн.). [2].

Таким чином, неоднорідність країн за рівнем та темпами розвитку наразі є однією з найгостріших проблем у світовому господарстві.

**Список використаних джерел:**

1. UNITED NATIONS DEVELOPMENT PROGRAMME [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://hdr.undp.org> – Загол. з екрану.
2. PWC Україна [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.pwc.com/ua/uk.html> – Загол. з екрану.

## **ФОРМУВАННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО РЕСУРСУ ЯК ЦІННОСТІ В ЕКОНОМІЧНІЙ НАУЦІ**

***Горбачевська Оксана Василівна***

кандидат економічних наук, доцент,

Львівський навчально-науковий інститут

Державний вищий навчальний заклад «Університет банківської справи»

Посилення глобалізаційних процесів на початку ХХІ ст. змінили характер економіки. Поступово формується новий технологічний уклад, що поєднує нано,- біо- інформаційні і когнітивні технології; домінують не матеріальні засоби виробництва, а соціальні фактори (наука, організаційна і екологічна культури, освіта, глобальна інфраструктура); зростає роль сфери послуг, спрямованих на задоволення нових потреб (розвиток і самореалізація особистості, збільшення тривалості працездатного життя, оперативний доступ до інформації і комунікацій); формується соціальне підприємництво, що має некомерційний характер. Суспільство стало орієнтуватися на виробництво продуктів і послуг інтелектуального характеру. Це передбачає використання інтелектуальних ресурсів, що веде до виникнення нового типу активності, заснованій на творчості.

Згаданий період отримав декілька назв: нова економіка, інформаційна економіка знань, інтелектуальна економіка, суспільство мережевого інтелекту та ін. Ми ж вважаємо більш доречним називати сучасну економіку інтелектуальною, і вважати її етапом розвитку цивілізації на початку ХХІ ст., коли факторами економічного зростання стали інтелект, наукові знання, креативна діяльність. Важливим інтелектуальним ресурсом при такій економіці стають знання та інформація. Щодо інших традиційних ресурсів (праця, земля, капітал), вони визначаються необмеженістю, невичерпністю, неспоживаністю в традиційному розумінні.

Формує інтелектуальний ресурс економічна освіта, що допомагає осучаснити (модернізувати) суспільство і надає можливість для індивідуальної соціальної мобільності. Мова йде не просто про підвищення загального інтелекту, а про перехід інтелекту у форму економічного ресурсу. Саме інтелектуальний ресурс сьогодні став економічною цінністю. Економічні цінності – це загальноприйняті уявлення відносно цілей, яких прагне людина в економічній діяльності [1,с.102].

Виникає питання: чому інтелектуальний ресурс є проявом економічної цінності? Відповідь: він мотивує дії людини, створює своєрідну шкалу переваг, що дозволяють їй зорієнтуватися в соціальному просторі, регулює соціальну взаємодію та взаємовідносини.

Інтелект зазвичай є об'єктом вивчення філософії, де його трактують як здатність мислення, раціонального пізнання. Сам термін «інтелект» - латинський переклад древньогрецького поняття «нус» - розум. Використовується і термін «інтелігенція» як розумна, пізнавальна сила, знання. Звідси, інтелігент – розумний, знаючий, мислячий представник прошарку людей, що професійно займаються розумовою працею [2,с.210]. Передумовою з'яви інтелігенції є відокремлення розумової праці від фізичної. І хоча в Стародавньому світі існувала каста жерців, в античності – лікарі, вчителі, артисти, у Середньовіччі – духовенство, - справжня історія інтелігенції починається у XIX ст. Саме тоді люди розумової праці починають жити за рахунок продажу продуктів цієї праці. Їх лави поповнює інженерно-технічна інтелігенція, що з'являється з розвитком машинної індустрії. Ускладнення управління виробництвом створює запит на адміністративно-управлінський персонал, він з часом стає елітою суспільства. НТР змінила характер інтелігентної праці, вона стала менш індивідуалізованою і більше індустріалізованою, певною мірою колективною. Розвиток засобів масової інформації, культури породили ще один вид інтелігентної праці – це спеціалісти кіно- і телебачення, реклами, PR, HR.

Означення інтелекту через психологію є більш ємним: 1) це загальна здатність до пізнання і вирішення проблем, і це визначає успішність будь-якої діяльності та є основою інших здібностей; 2) це система пізнавальних здібностей індивіда: відчуття, сприйняття, пам'ять, мислення, уява; 3) це здатність до вирішення проблем без спроб і помилок в умі [3,с.138].

Ми вважаємо, що сьогодні слід виділяти і поняття економічного інтелекту, що є не простим оволодінням знань, а й свідченням формування економічної культури, що проявляється як на людському, так і на професійному рівнях.

Загальнолюдська економічна культура полягає у строгому тлумаченні термінів, що виникли завдяки економічним працям. Як приклад, терміни «економічна людина», «невидима рука», «залізний закон заробітної плати», «справедлива ціна», «треті особи», «функція нічного вартового», і т.д. Американські професори описують себе як «інтелектуали» і «вчені». Соціологи ж вживають інші терміни – «соціальні критики», «вчені» [4,с.66]. І те, і друге збагатило економічну культуру.

Що дає вивчення економічної теорії в плані формування інтелектуального ресурсу людини? Це і загальнонаціональне розуміння

тенденцій розвитку світу, і формування загально-навчальної компетенції, і комунікативна здатність – грамотно формулювати і висловлювати судження, і підготовка до активної життєдіяльності в умовах інформаційного суспільства.

Поняття інтелекту є надзвичайно багатогранним, відтак має багато проявів: інтелект суспільства, людини, колективу.

Інтелект суспільства спрямований на задачі глобального масштабу. Він втілюється в системі освіти, наукових дослідженнях, економічному мисленні. Характерна риса: цей інтелект визначає майбутнє, але не має комерційного використання. Важливу роль у формуванні інтелекту суспільства відіграла класична економічна теорія. Не випадково її представниками були люди певного рівня знань і розуміння світу. Завдяки «Багатству народів» А.Сміта суспільство повернулося обличчям до економічних проблем, а англійський економіст, Д.С.Мілль, автор «Основ політичної економії», став творцем теоретичного фундаменту програми ліберальних реформ.

Інтелект людини є об'єднанням різних видів інтелекту: загального, спеціального, професійного. Вони формуються як дошкільним вихованням, так і початковою, середньою, середньо-професійною, вищою освітою, і визначають здатність людини до певних дисциплін і професій.

Інтелект колективу – термін, що з'явився уперше в середині 80-х років ХХ ст. у соціології, і пов'язаний з появою Всесвітньої мережі. Тут використовується здатність групи знаходити ефективніше вирішення задачі, ніж при індивідуальному. Інтернет робить можливим дію колективного інтелекту, і сприяє появі глобального мозку.

Нинішній інтелект відрізняється багатоаспектністю: – соціальний, поведінковий, академічний, стратегічний, практичний, вільний. Практичний інтелект виходить на передній план. У підтвердження книга «Практичний інтелект», написана колективом під керівництвом Стернберга Р. У ній інтелект веде людину до успіху, максимального наближення до вирішення практичних задач. Загострюється увага на значенні неявних знань в практичному інтелекті, умінні вчитися на основі досвіду і застосувати набуте для досягнення власних цілей [5,с.102]. Велику роль відіграє не логіка, а інтуїція, що фактично не залежить від результатів навчання.

**Висновок:** Інтелектуальна економіка – це важливий етап розвитку суспільства, що розвивається завдяки інтелектуальному ресурсі. Він став сьогодні економічною цінністю, він мотивує людей до отримання знань і конкурентних переваг. Саме на формування економічного інтелекту націлені зараз економічні дисципліни як теоретичного, так і прикладного характеру.

### **Список використаних джерел:**

1. Матвеев С.О. Економічна соціологія: підручник/ С.О. Матвеев, Л.І. Лясота. – Суми: Університетська книга, 2006. – 184 с.
2. Філософський словник /за ред. В.І.Шинкарука. – 2-е вид., перероб. і доп. – К.: Голов. ред. УРЕ, 1986. – 800 с.
3. Психологический словарь / под ред. В.П.Зинченко, Б.Г.Мещерякова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Педагогика – Пресс, 1999. – 440 с.
4. Фуркад М., Ольон Э., Альган Я. Превосходство экономистов //Вопросы экономики. – 2015. - №7. – С. 45 – 72.
5. Стернберг Р.Дж., Форсайт Дж. Б., Хедланд Дж. и др. Практический интеллект/ под общ. ред. Стернберга Р. - Изд-во: СПб: Питер – 272 с.

Підписано до друку 03.11.2017  
Формат 60x84/16. Папір офсетний. Друк на дублікаторі.  
Умов.-друк. арк. 4,5. Обл.-вид. Арк 4,95.  
Тираж 60 прим.

Громадська організація «Наукова спільнота»  
46027, Україна, м. Тернопіль, вул. Загребельна, 23  
Ідентифікаційний код 41522543  
тел. 0979074970  
E-mail: [rusenkos@ukr.net](mailto:rusenkos@ukr.net)

Віддруковано ФО-П Шпак В.Б.  
Свідоцтво про державну реєстрацію № 073743  
СПП № 465644  
Тел. 097 299 38 99, 063 300 86 72  
E-mail: [tooums@ukr.net](mailto:tooums@ukr.net)

