

**МІЖНАРОДНИЙ НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ  
(INTERNATIONAL SCIENTIFIC JOURNAL)**

**ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНА НАУКОВА РАДА**

**Збірник тез наукових робіт**

**VI МІЖНАРОДНА НАУКОВО-ПРАКТИЧНА  
КОНФЕРЕНЦІЯ**

**«НАУКОВИЙ ДИСПУТ:  
ПИТАННЯ ЕКОНОМІКИ ТА ФІНАНСІВ»**

**«31» травня 2016**

**Київ–Будапешт–Відень  
2016**

**МІЖНАРОДНИЙ НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ  
(INTERNATIONAL SCIENTIFIC JOURNAL)**

**ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНА НАУКОВА РАДА**

*Збірник тез наукових робіт*

**VI МІЖНАРОДНА  
НАУКОВО-ПРАКТИЧНА КОНФЕРЕНЦІЯ  
«НАУКОВИЙ ДИСПУТ:  
ПИТАННЯ ЕКОНОМІКИ ТА ФІНАНСІВ»**

«31» травня 2016

*Сборник тезисов научных работ*

**VI МЕЖДУНАРОДНАЯ  
НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ  
«НАУЧНЫЙ ДИСПУТ:  
ВОПРОСЫ ЭКОНОМИКИ И ФИНАНСОВ»**

«31» мая 2016

*Abstracts of scientific works*

**VI INTERNATIONAL  
SCIENTIFIC-PRACTICAL CONFERENCE  
«SCIENTIFIC DEBATE:  
THE ISSUE OF ECONOMY AND FINANCE»**

«31» may 2016

Київ–Будапешт–Відень  
2016

ББК 65  
УДК 330.1  
Н-34

Науковий диспут: питання економіки та фінансів: збірник тез  
Н-34 наукових робіт VI Міжнародної науково-практичної конференції  
(Київ–Будапешт–Відень) «31» травня 2016 року / Фінансово-еко-  
номічна наукова рада, 2016. — 116 с.

У збірнику представлені матеріали VI Міжнародної науково-практичної конференції: «Науковий диспут: питання економіки та фінансів».

Матеріали публікуються мовою оригіналу у авторській редакції.

Редакція не завжди поділяє думки і погляди автора. Відповідальність за достовірність фактів, імен, географічних назв, цитат, цифр та інших відомостей несуть автори публікацій.

Відповідно до Закону України «Про авторське право і суміжні права», при використанні наукових ідей та матеріалів цього збірника, посилання на авторів і видання є обов'язковими.

ББК 65  
УДК 330.1

© Автори статей, 2016  
© Фінансово-економічна наукова рада, 2016  
© Міжнародний науковий журнал, 2016

### Організаційний комітет конференції:

Голова редакційної колегії: **Тарасенко Ірина Олексіївна** — доктор економічних наук, професор.

Заступник голови редакційної колегії: **Коваленко Дмитро Іванович** — кандидат економічних наук, доцент.

Заступник голови редакційної колегії: **Золковер Андрій Олександрович** — кандидат економічних наук.

Член редакційної колегії: **Гоблик Володимир Васильович** — доктор економічних наук, кандидат філософських наук, доцент, Заслужений економіст України.

Член редакційної колегії: **Денисенко Микола Павлович** — доктор економічних наук, професор, член-кореспондент Міжнародної академії інвестицій і економіки будівництва, академік Академії будівництва України та Української технологічної академії, професор.

Член редакційної колегії: **Драган Олена Іванівна** — доктор економічних наук, професор.

Член редакційної колегії: **Дегтяр Андрій Олегович** — доктор наук з державного управління, професор.

Член редакційної колегії: **Дегтяр Олег Андрійович** — доктор наук з державного управління, доцент.

Член редакційної колегії: **Кухленко Олег Васильович** — доктор економічних наук, професор.

Член редакційної колегії: **Колтун Вікторія Семенівна** — доктор наук з державного управління, доцент.

Член редакційної колегії: **Лойко Валерія Вікторівна** — доктор економічних наук, професор.

Член редакційної колегії: **Мигус Ірина Петрівна** — доктор економічних наук, професор.

Член редакційної колегії: **Ніценко Віталій Сергійович** — доктор економічних наук, доцент.

Член редакційної колегії: **Скрипник Маргарита Іванівна** — доктор економічних наук, професор.

Член редакційної колегії: **Сунцова Олеся Олександрівна** — доктор економічних наук, професор, академік Академії економічних наук України.

Член редакційної колегії: **Селіверстова Людмила Сергіївна** — доктор економічних наук, професор.

Член редакційної колегії: **Чубукова Ольга Юріївна** — доктор економічних наук, професор.

Член редакційної колегії: **Захарін Сергій Володимирович** — доктор економічних наук, старший науковий співробітник, професор.

Член редакційної колегії: **Єфименко Надія Анатоліївна** — доктор економічних наук, професор.

Член редакційної колегії: **Шевчук Ярослав Васильович** — доктор економічних наук, старший науковий співробітник, доцент.

Член редакційної колегії: **Русіна Юлія Олександрівна** — кандидат економічних наук, доцент.

Член редакційної колегії: **Белялов Талат Енверович** — кандидат економічних наук, доцент.

Член редакційної колегії: **Рамський Андрій Юрійович** — кандидат економічних наук, професор.

Член редакційної колегії: **Безверхий Костянтин Вікторович** — кандидат економічних наук.

Член редакційної колегії: **Квасова Ольга Петрівна** — кандидат економічних наук, доцент.

## ЗМІСТ

<b>СЕКЦІЯ 1. PR, РЕКЛАМА ТА МАРКЕТИНГ .....</b>	<b>7</b>
Zakutnia Yuliia, Kohut Iryna	
<b>Digital marketing as a communication with project beneficiary: ukrainian prospective .....</b>	<b>7</b>
Шабанова Елена Александровна, Саруханова Магдалина Александровна	
<b>Современные тренды бренд-менеджмента, актуализированные динамикой развития коммуникационной среды .....</b>	<b>10</b>
<b>СЕКЦІЯ 2. БАНКІВСЬКА СПРАВА .....</b>	<b>15</b>
Паляничко Е. О.	
<b>Кризові явища в банківській системі України .....</b>	<b>15</b>
<b>СЕКЦІЯ 3. ЕКОНОМІКА ПРАЦІ І УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ...</b>	<b>18</b>
Никольский Артём Викторович	
<b>Адаптация специалиста по организации и нормированию труда на предприятии.....</b>	<b>18</b>
<b>СЕКЦІЯ 4. ЕКОНОМІКА, ОРГАНІЗАЦІЯ І УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ .....</b>	<b>25</b>
Голік Ірина Леонідівна	
<b>Кластерна модель розвитку насінництва зернових культур.....</b>	<b>25</b>
<b>СЕКЦІЯ 5. ЕКОНОМІЧНА КІБЕРНЕТИКА .....</b>	<b>27</b>
Пушко Антон Вікторович	
<b>Соціально-економічний аналіз ефективності застосування профілактичних стратегій проти ротавірусної інфекції.....</b>	<b>27</b>
<b>СЕКЦІЯ 6. ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ .....</b>	<b>31</b>
Голубока Михаил Михайлович	
<b>Финансово-экономическое и кооперативное образование на западноукраинских землях в историко-хронологических датах, первая половина XX века: экономический аспект .....</b>	<b>31</b>
<b>СЕКЦІЯ 7. ІНВЕСТИЦІЇ.....</b>	<b>34</b>
Реус Лев Евгеньевич	
<b>От выживания к процветанию: как инвестиции способны изменить Украину.....</b>	<b>34</b>

<b>СЕКЦІЯ 8. МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА .....</b>	<b>37</b>
Астанов Джамшир Джамалович	
<b>Анализ факторов, обеспечивающих эффективность внешнеэкономической деятельности предприятий .....</b>	<b>37</b>
Астанов Джамшир Джамалович	
<b>Мотивація зовнішньоекономічної діяльності, напрямлення, принципи та їх втілення у ЗЕД України .....</b>	<b>42</b>
Бабенко Жанна Сергіївна	
<b>Зовнішньоторгівельна діяльність українського Причорномор'я: проблеми та перспективи розвитку .....</b>	<b>47</b>
Зуйкова Юлия Дмитриевна	
<b>Анализ эффективности внешнеэкономической деятельности</b>	
<b>ГП «Ильичевский морской торговый порт» .....</b>	<b>51</b>
Ильченко Наталья Олеговна	
<b>Финансово-экономическое состояние транспортно-экспедиторского обслуживания внешнеэкономических операций</b>	
<b>ООО «Укрспецконтейнер» .....</b>	<b>55</b>
Казак Марина Константиновна	
<b>Перспективи розвитку міжнародних морських контейнерських перевезень (на прикладі ДП «Іллічівський МТП») .....</b>	<b>64</b>
Королева Наталья Вадимовна, Левченко Александр Сергеевич	
<b>Перспективы использования информационных технологий в решении проблемы миграционного кризиса в странах Запада .....</b>	<b>70</b>
Mincicova Valerija Sergeevna	
<b>Transnational banks in Europe: strategies of western and eastern European banks .....</b>	<b>73</b>
Сирбул Тетяна Юріївна	
<b>Аналіз стану транскордонного співробітництва у євро регіоні «Нижній Дунай» .....</b>	<b>77</b>
Уханова Инна Олеговна, Ищук Кристина Витальева	
<b>Підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності промислового підприємства в умовах кризи (на прикладі ПАТ «Одескабель») .....</b>	<b>81</b>
<b>СЕКЦІЯ 9. ПОДАТКОВА ПОЛІТИКА .....</b>	<b>87</b>
Крочак Марія Сергіївна	
<b>Нафтова рента в Україні .....</b>	<b>87</b>
<b>СЕКЦІЯ 10. ПРОБЛЕМИ МАКРОЕКОНОМІКИ .....</b>	<b>91</b>
Мястковська Вероніка Сергіївна	
<b>Взаємозв'язок між бюджетним дефіцитом та інфляцією в Україні .....</b>	<b>91</b>

<b>СЕКЦІЯ 11. ПРОБЛЕМИ МІКРОЕКОНОМІКИ.....</b>	<b>95</b>
Мажитова Сауле Калиевна, Кривогузова Наталья Анатольевна <b>Необходимость внедрения арендного жилья на примере казахстанской ипотечной компании (КИК) .....</b>	<b>95</b>
<b>СЕКЦІЯ 12. ФІНАНСИ, ГРОШІ ТА КРЕДИТ.....</b>	<b>100</b>
Окуневич Ирина Леонідівна, Колосова Анна Русланівна <b>Фінансова децентралізація органів місцевого самоврядування: перші результати .....</b>	<b>100</b>
Льон Ігор Михайлович <b>Теоретичні та практичні аспекти монетизації економіки України .....</b>	<b>104</b>
Терещенко Тетяна Євгеніївна, Коваль Анастасія Миколаївна <b>Проблеми запровадження обов’язкового медичного страхування в Україні .....</b>	<b>108</b>
<b>СЕКЦІЯ 13. РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА</b>	
Меркулова Лариса Андріївна <b>Головні проблеми та переваги зовнішньої торгівлі товарами в Одеському регіоні .....</b>	<b>112</b>

# Секція 1. PR, РЕКЛАМА ТА МАРКЕТИНГ

**Zakutnia Yuliia**

*Online marketing*

*LLC “Company “FavorBud”*

*m. Lviv, Ukraine*

**Kohut Iryna**

*Assistant Department of Technology Management*

*National University “Lviv Polytechnic”*

*m. Lviv, Ukraine*

## DIGITAL MARKETING AS A COMMUNICATION WITH PROJECT BENEFICIARY: UKRAINIAN PROSPECTIVE

During the last year, the number of Ukrainian Internet users has increased from 18.8 to 21.8 million [1]. Every third pensioner and every second villager are now online. Internet became the most reliable channel to reach the beneficiaries of every project targeted on teenagers, adults or even on the people of senior age.

Growing popularity of the Internet forces entrepreneurs over the globe to change their approach to marketing. More and more companies invest in digital activities, such as content writing, social media management, search engine optimization, email marketing, website and landing pages development, target advertising and so on. These channels require lower expenditure with up to 2–3 times higher ROI than from traditional marketing. According to “Mondo” statistics, in 2016 every second company is willing to hire a marketer with tech background [2]. The number of advantages over traditional approach allows digital marketing to grow rapidly, attracting the attention of more and more beneficiaries of different projects. The following benefits are the most significant for digital marketing:

**Almost unlimited ways to reach a customer.** Digital marketing channels allow targeting a message to any person who uses a device with the access to Internet. Comparing to traditional marketing which has limited capabilities for physical distribution of the information, digital channels reach every person in the world who is online.

**Wider opportunities for behavior targeting.** All data about online behavior is collected and kept, therefore, search engines and other IT giants



can describe almost every user in details. Such characteristics as gender, age, geographical location, occupation and interests are no more a secret. Google and other large companies provide indirect access to this information, offering online advertising opportunities.

**Lower cost comparing to traditional marketing.** Digital marketing does not require any recurring costs. The investment covers the salary of the specialist and buying of proper software. According to “HubSpot”, only such channel as content marketing saves up to 62% of money spent on engaging the same amount of clients as with traditional marketing [3].

**Direct options to measure a statistics.** Almost every digital marketing channel provides diverse statistics on a topic. Experienced marketer always measures the effectiveness of every channel and modifies the strategy according to that data, avoiding inefficient actions.

**Immediate client’s feedback to any marketing activity.** The Internet has wide opportunities to discuss everything, so nothing could be hidden. Every service or product gets direct feedback expressed as buying, reference, comment, like, or share. Using targeting and measuring the statistics, a company gets a direct opportunity to keep in touch with every beneficiary who also can connect to company’s owners simply through a website or social media.

According to Lasswell’s model, every communication consists of five main elements, which are: communicator (the “who” of a message), message (what is told about), a channel which transmits a message, audience that receives a message and effect followed by message [4].

In digital marketing, the company or its chief executives by marketer’s deputy performs the role of communicator; it transmits some message (which is usually related to selling, building brand loyalty or engaging more people) through one of marketing channels (social media, website, article, target ad, email and so on) to a beneficiary, and gets a feedback. This feedback is measurable and immediate, expressed not only in long-term indexes such as increase or decrease of sales but direct reactions which a client already types on his or her Twitter or shares in a comment under an article.

Therefore, running the digital marketing campaign, first of all, the company should think about communication with a beneficiary. On the Internet, marketing is no more about efficient or inefficient strategies, but about proper and improper communication. The Internet is a magnifying glass which reveals every hidden detail. If a company cheats a client, he or she can ask a search engine additional question and check what is wrong. Like in personal communication, honesty, reliability and professionalism value a lot.

Nevertheless, Ukrainian business entities skip an opportunity to promote themselves online. While large companies with solid income invest in digital marketing activities, an enterprise of small or middle size (58% of Ukrainian companies [5]) are quite conservative. They either ignore or do not

understand the benefits of digital marketing and rely on traditional ways of promotion.

Comparing to the US and Europe, very few Ukrainian small and middle businesses implement successful digital marketing strategies. As a result, many companies and public institutions either implement “word of a mouth” principle or spend large amounts of money on traditional marketing. Therefore, many projects remain to stay invisible for possible stakeholders while using the Internet could help to reach the target audience. The research shows, in 2013, only one of four companies had its corporate website [6].

Moreover, even those companies which have websites do not pay much attention to their maintenance. Frequently a website has poor usability and does not represent the company in a proper way. In addition, website content usually is unprofessional, with the domination of “I”-statements and unfair marketing information. Other digital marketing channels also remain to be too unfamiliar for the majority of Ukrainian companies.

To conclude, Ukrainian enterprises have wide opportunities for developing their digital communication with a beneficiary. Instead of cancelling online presence or building a wall of unilateral selfish speech, they start building a strong dialogue with their customer, responding to his or her direct need and getting immediate feedback. The ongoing topic is crucial to further growth of different enterprises, which should pay much attention to increasing awareness of people who use the Internet regularly.

### References

1. Кількість регулярних інтернет-користувачів в Україні зросла до 21,8 млн [Електронний ресурс] // *Gazeta.ua*. — 2015. — Режим доступу до ресурсу: [http://gazeta.ua/articles/life/\\_kilkist-regulyarnih-i-nternetkoristuvachiv-v-ukrayini-zroslo-do-218-mln/633061](http://gazeta.ua/articles/life/_kilkist-regulyarnih-i-nternetkoristuvachiv-v-ukrayini-zroslo-do-218-mln/633061).
2. Mondo | Digital Marketing & Technology Resourcing [Електронний ресурс]. — 2015. — Режим доступу до ресурсу: <http://www.mondo.com/>.
3. HubSpot | Inbound Marketing & Sales Software [Електронний ресурс]. — 2015. — Режим доступу до ресурсу: <http://www.hubspot.com/>.
4. Baran S. *Mass Communication Theory: Foundations, Ferment, and Future* / S. Baran, D. Davis. — United States of America: Cengage Learning, 2009. — 374 p.
5. Охрімченко О. Чи не занадто багато у нас середнього і малого бізнесу в Україні? [Електронний ресурс] / Олександр Охрімченко // 112.ua. — 2015. — Режим доступу до ресурсу: <http://ua.112.ua/mnenie/chy-ne-zanadto-bahato-u-nas-sередnoho-i-maloho-biznesu-v-ukraini-240000.html>.
6. Лише кожна четверта українська компанія має власний сайт [Електронний ресурс] // *Regionews*. — 2013. — Режим доступу до ресурсу: <http://www.regionews.ua/node/109798>.

**Шабанова Елена Александровна,**  
*ст. преподаватель кафедры конфликтологии, связей  
с общественностью и журналистики ФГБОУ ВПО «Пятигорский  
государственный лингвистический университет»,  
г. Пятигорск, РФ*

**Саруханова Магдалина Александровна,**  
*студентка ФГБОУ ВПО «Пятигорский государственный  
лингвистический университет»,  
г. Пятигорск, РФ*

## **СОВРЕМЕННЫЕ ТРЕНДЫ БРЕНД-МЕНЕДЖМЕНТА, АКТУАЛИЗИРОВАННЫЕ ДИНАМИКОЙ РАЗВИТИЯ КОММУНИКАЦИОННОЙ СРЕДЫ**

Современные рыночные условия, актуализированные стагнацией экономических процессов в глобальном масштабе, усилившееся влияние процессов глобализации и интеграции на функционирование экономических систем, развитие постмодернистских направлений во всех сферах, проявляющиеся в поиске инновационных и креативных решений долгосрочного развития различных хозяйственных сфер, высокая динамика развития информационно-коммуникативных технологий, наметившиеся тренды усиления роли широкого спектра услуг в мировой экономике, диверсификация производства с выпуска товаров на генерирование интеллектуальных продуктов вынуждают компании пересмотреть управленческую политику. В указанных обстоятельствах менеджмент организации должен главным образом быть ориентирован на приращение репутационных активов, рассматриваемых как сильное конкурентное преимущество. Значительно возрастает роль бренд-менеджмента. Бренды и маркетинговые технологии управления ими существенно трансформируются, значительно увеличивается уровень инвестиций в приращение капитала бренда.

Рассмотрим детально основные тенденции развития современного бренд-менеджмента, концептуальные подходы реализации компанией брендбилдинговой политики в контексте современных социально-культурных, информационно-коммуникативных, технологических реалий.

Анализ современной научной специализированной литературы, предметом исследования которой является бренд-менеджмент как научная концепция и практическая технология, позволил систематизировать следующие векторы развития и совершенствования бренд-технологий и бренд-философии:

- если раньше предметом продвижения был товар с его физическими и функциональными характеристиками (размер, вес, скорость, энергопотребление, срок службы, дизайн, цена и др.), то теперь предметом продвижения стал бренд с его миссией, характером, душой, ценностями, а также эмоциональными и социальными выгодами, которые он обещает потребителю. Высокая конкурентоспособность бренда достигается за счет «внутренних» императивов (эмоциональное восприятие потребителями и т.п.), а не «внешних» «показных» характеристик (известность, уникальность, броскость, элитарность и т.п.);
- в эпоху стремительного развития наукоемких технологий становится возможным не просто конструировать бренды, а выступать основателем целого рынка новых товаров и услуг. Однако, чтобы создать рынок, необходимо сломать привычные правила игры и сценарии, культивирующие на рынке стадные инстинкты. «Победители стартуют первыми и делают рывок, чтобы создать отрыв от выходящих на рынок конкурентов» [1];
- доминирование эмоциональной составляющей при принятии покупательского решения существенно влияет на концепцию производства товаров и услуг, содержательное наполнение системы аргументов в коммуникационной стратегии бренд-менеджмента. Соответственно, рациональнее становится делать акцент на впечатления от использования продукции, чем на самой продукции. Для современных компаний становится важным не просто продавать товар или услугу с уникальными опциями и характеристиками, но и соответствующее впечатление о нем. Данная тенденция предопределяет выбор аффективной, эмоционально-окрашенной стратегии позиционирования и продвижения бренда вместо «роботизированных» инсайтов ключевых предложений компании;
- гуманизация брендов, предполагающая построение архитектуры бренда в соответствии с ожиданиями и запросами стейкхолдеров на основе сервисно-ориентированного маркетинга, в центре внимания которого заявлены аксиологические ориентиры [2]. Кроме того, гуманизация бренда предполагает его высокую этичность, качество, транслируемое во внешнюю и внутреннюю среду с одинаковой активностью;
- акцент на «кричащие» тактики позиционирования бренда, подобные тактике «поведения тропических птиц и павлинов», которые использует подобную модель поведения, чтобы произвести впечатление потенциальных партнеров и показать свое здоровье и жизнеспособность. Мотивы компаний при выборе такой стратегии удивительно похожи: бренды стремятся дистанцироваться

от конкурентов ни за счет реализации привычных и проверенных средств и приемов брендинга, а за счет эпатажа и яркости интегрированной бренд-кампании;

- будущее за «брендами с чистого листа» (Clean slate brands). Новые бренды актуальнее, «уникальнее», современнее, «аутентичнее», мобильнее, репутационно интереснее и «отзывчивее», чем бренды, несущие за собой «груз наследия» [3]. Потребители обращают больше внимания и выказывают больше доверия брендам, не имеющим длинную и часто витиеватую историю;
- современные бренды в своей политике бренд-менеджмента, с одной стороны, учитывают факторы, определяющие потребительские решения и поведение, с другой стороны, концептуализируют индивидуальную высшую идею, своего рода философию, а в некоторых случаях – «религию», отражающую высшее аксиологическое предназначения компании, и предлагают потребителям приобщиться к ней через участие в реализации концепции социальной ответственности (КСО). В результате, рождается новое понимание брендов как «кластеров ценностей» [4].
- бренд-менеджмент современной компании в своей стратегической программе должен учитывать рост требований к прозрачности деятельности организации как со стороны потребителей, государственных институтов, так и некоммерческого сектора, СМИ. Ответом на данное требование можно считать ежегодные отчеты компании относительно их социальной деятельности, адресованные стейкхолдерам. Данная практика пока не является повсеместной, но, безусловно, представляет собой эффективные репутационные инвестиции, потенциал которых еще предстоит оценить;
- потребительское поведение и покупательские привычки аудитории за последние несколько лет изменились настолько, что компании были вынуждены полностью переосмыслить то, как они продают свои товары и услуги. Одним из трендов развития современного бренд-менеджмента стало установление особых «интимных» отношений с клиентами. Эта тенденция вызвана стремительным развитием концепций «экономики впечатлений», «маркетинга впечатлений», сущность которых сводится к вовлечению покупателей во взаимодействие с брендом, построенном на непрерывном онлайн-взаимодействии с покупателем, и в эмоциональном вовлечении покупателя в развитие и совершенствование бренда.

Происходит трансформация роли потребителя в бизнес-процессах и маркетинговых стратегиях: из пассивного участника коммуникации потребитель превращается в «сотворца» всех бизнес-манипуляций. Он участвует в разработке макета нового продукта, в процессе генерирования

креативных идея, в позиционировании и продвижении товара, в реализации коммуникативной программы, в рекрутинге новых потребителей посредством репостов в социальных сетях и т.д.;

- активное внедрение компаниями технологий HR-брендинга, концентрирующегося, прежде всего на внутренней брендбилдинговой политике, разработкой которой занимаются специально организованные HR-департаменты. В центре HR-брендинга обозначен приоритет человеческих ресурсов, составляющих ценностный и стратегический потенциал компании;
- эскалация роли корпоративных брендов в марочном портфеле компаний;
- активное использование игровых технологий при конструировании диалога бренда и его потребителей — геймификация: отказ от назидательных императивных сообщений в пользу «развлекательного», «интригующего» контента, в основе которого лежит драматургия комиксов, квестов и т.п.;
- все большую популярность сегодня получают сервисно-ориентированные бренды (бренд с сервисной доминантой), представляющие собой инновационный комплексный продукт, созданный с использованием технологий совместного творчества с потребителем, накопления и управления знаниями, передовых информационных и цифровых технологий и услуг, генерирующих новые потребительские сверхценности для потребителей [5];

Исходя из содержательного наполнения приведенных тенденций, мы можем сделать вывод, что, во-первых, все они носят взаимозависимый и взаимообуславливающий характер, и, во-вторых, все перечисленные тенденции в большей или меньшей степени интегрированы в инновационной концепции бренд-менеджмента — lovemarks, объединяющей в себе широкий диапазон средств и технологий бренд-менеджмента, но представляющую собой концентрированную гуманистическую, социально-ориентированную, персонифицированную философию управления брендом. Предоставление потребителям до лговременных ценностей, особенно за счет установления особых, почти интимных, доверительных отношений, ведет к высокому удовлетворению потребностей потребителей в течение длительного периода. Стратегия ведущей организации строится в направлении удовлетворения целевых потребительских групп за счет диверсификации потребительских ценностей.

**Литература**

1. Капферер Жан-Ноэль Бренд навсегда: создание, развитие, поддержка ценности бренда / Жан-Ноэль Капферер; пер. с англ. Е. В. Виноградовой; под. общ. ред. В. Н. Домнина. — М.: Вершина, 2007. — С. 68.
2. Краснослободцев А. А. Особенности формирования и управления брендом с позиций системного подхода: автореф. дисс. ...канд. экон. наук. Воронеж, 2011. — С. 13.
3. Ирисова О. Бренды с чистого листа. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: [http://www.r-trends.ru/trends/trends\\_642.html](http://www.r-trends.ru/trends/trends_642.html)
4. Старов С. А., Ландграф П. А. Корпоративный брендинг как концепция маркетинга // Вестник Санкт-Петербургского университета. Сер. Менеджмент. — 2013. — Выпуск 4. — С. 78.
5. Лобода Л. Н. Маркетинговые технологии управления сервисно-ориентированным брендом: дисс. ...канд. экон. наук. — М., 2016. — 185 с.

## Секція 2. БАНКІВСЬКА СПРАВА

Паляничко Е. О.

*аспірант*

*Одеський національний економічний університет,  
м. Одеса, Україна*

### КРИЗОВІ ЯВИЩА В БАНКІВСЬКІЙ СИСТЕМІ УКРАЇНИ

У 2014–2015 рр. економіка України увійшла в стан критичного загострення системних ризиків, у якому поєдналися глибокі валютна, банківська та економічна кризи. Дії деструктивних соціально-політичних факторів на фоні ескалації макроекономічної нестабільності призвели до різкої та тривалої девальвації національної валюти, падіння ВВП, зростання відтоку депозитів населення внаслідок зростання недовіри до банків, зростання відтоку коштів суб'єктів господарювання через зниження їх ділової активності або внаслідок банкрутства. Це створює надзвичайні проблеми для комерційних банків, їхніх клієнтів, державних фінансів та реального сектору економіки.

Особливості функціонування банківського сектору економіки України на сучасному етапі характеризуються значними збитками банківських установ (збиток банківської системи України в 2015 році перевищив збиток 2014 року на 12634 млн грн і склав 66600 млн грн). Кризові явища у банківському секторі завдали нищівного удару по довірі до банківської системи та непродуманій політиці її регулятора: з початку 2014-го до кінця травня 2015-го року обсяг депозитів у національній валюті скоротився на 74,2 млрд грн (18%), в іноземній — на 14,8 млрд дол. (48%); водночас залишки за кредитами в гривні зменшилися на 97,7 млрд грн (16%), в іноземній валюті — на 11,2 млрд дол. (29%). Понад 50 банків визнано неплатоспроможними, значна кількість із яких (40 на 26.06.2015 р.) перебуває у процесі ліквідації [1].

Банківська криза стала результатом накопичених макроекономічних дисбалансів у минулому. Аналізуючи процеси становлення і розвитку банківської системи України можна зазначити, що причини цих негативних явищ криються на стільки у анексії Криму та військових діях на Донбасі, але значно глибші та є результатом прорахунків в управлінні державою загалом та фінансовим сектором зокрема у всі роки після здобуття



незалежності. Можна виокремити чотири ключові причини виникнення не лише банківської кризи 2014–2015 років, а й попередніх банківських криз 1998, 2004, 2008–2009 років:

1. Неєфективність законодавства та регулятивних механізмів у сфері банківської діяльності.
2. Низька ефективність грошово-кредитної та валютної політики.
3. Недостатній рівень узгодження монетарної та фіскальної політики.
4. Структурні дисбаланси в економіці [2].

Починаючи з 2012 року (останнього року відносної економічної стабільності) проблеми у банківському секторі почали швидко накопичуватися. Зростання економіки припинилось і банки втратили можливість для розширення активів та відповідно формування основ щодо подальшого розвитку. Жорстка монетарна політика НБУ у 2013 року, подальша девальвація у 2014, відсутність перспектив розвитку сформували значні розриви між активами та пасивами фінансових установ.

У кризовий період були відсутні нестандартні інструменти грошово-кредитного та валютного регулювання, що не сприяло забезпеченню оптимального рівня ліквідності банківської системи. Окрім цього, було суттєво підвищено облікову ставку Національного банку України до 30% в той час, коли інфляція була спричинена не кредитним каналом монетарної трансмісії, а валютним каналом, що призвело до майже повного припинення банківського кредитування реального сектору економіки [2].

Для підвищення нормалізації функціонування банківських установ, необхідним є:

- тимчасове призупинення норми законодавства щодо оподаткування доходів за банківськими вкладками;
- відміна ліміту щодо обсягів готівкових коштів, які можуть отримувати клієнти зі своїх валютних рахунків в банківських установах;
- продовження політики Національного банку України щодо виводу неплатоспроможних банків з ринку;
- впровадження депозитної політики, направленої на стабілізацію депозитного портфеля;
- зниження норми обов'язкового резервування за вкладками в іноземній валюті на період кризи; підвищення рівня капіталізації українських банків;
- закріплення на законодавчому рівні неможливості дострокового розірвання строкових вкладів [3, с. 296].

Впровадження запропонованих заходів:

- дозволить відновити ефективну діяльність банківської системи за рахунок відкриття нових валютних депозитів та залучення валютних коштів банками України в умовах їх гострого дефіциту, стабілізувати депозитний портфель;

- сприятиме оздоровленню всієї банківської системи України, вивільненню додаткової ліквідності.

### Література

1. Основні показники діяльності банків України // Офіційне інтернет-представництво Національного банку України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=36807](http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=36807)
2. Дзюблюк О. Банківська криза в Україні та перспективи відновлення ефективного функціонування вітчизняної банківської системи / О. Дзюблюк, В. Рудан // Асоціація українських банків [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [http://aub.org.ua/index.php?option=com\\_content&task=view&id=10681&menu=119&Itemid=113](http://aub.org.ua/index.php?option=com_content&task=view&id=10681&menu=119&Itemid=113)
3. Шварц О. В. Ліквідність банківської системи України в умовах економічної кризи / О. В. Шварц // Бізнес Інформ. — 2015. — № 1. — С. 291–297.

### Секція 3.

## ЕКОНОМІКА ПРАЦІ І УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ

Никольский Артём Викторович  
Экономист в ООО «НПП Стройтэк»,  
соискатель в ФГБОУ ВПО  
«Уральский государственный экономический университет»  
г. Екатеринбург, Российская Федерация

### АДАПТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА ПО ОРГАНИЗАЦИИ И НОРМИРОВАНИЮ ТРУДА НА ПРЕДПРИЯТИИ

Это вторая часть цикла статей об интеграции системы организации и нормирования труда в предприятия, в данной статье рассмотрим более сложный процесс — *это адаптация специалиста* по организации и нормированию труда в организацию, поэтому мы не будем останавливаться на требованиях к работодателю. Выделим основные **проблемы** с которыми сталкивается кандидат на должность специалиста по организации и нормированию труда, решение которых даны в статье: невыполнение заданий системы, неосознание своей деятельности на предприятии и требований к человеку этой специальности, отсюда и низкая организация своего труда и работников производства, низкая производительность труда, санкции и увольнение, с данными проблемами сталкивается как специалист по нормированию труда, так и работодатель. **Актуальностью представленной темы** является факт того, что все предприятия, где присутствует выработка в натуральных единицах должна иметь систему организации и нормирования труда, соответственно и специалиста данной системы, а любой человек, трудоустроившийся сталкивается со множеством вопросов и задач, решение которых предопределяет его дальнейшую судьбу в выбранном им предприятии. **Данная статья предназначена** для специалистов по организации и нормированию труда, работодателей, экономистов в сфере труда и студентов направления экономика труда.

**Ключевые слова:** организация и нормирование труда, производительность труда, адаптация, персонал, аттестация.

В виду того, что не все предприятия имеют систему организации и нормирования труда, нужно различать и принцип отбора кандидатов на данную должность, однако для начала обратимся к основным требованиям к специалисту системы нормирования труда. На рисунке 1 представим общие требования к специалисту по организации и нормированию труда.



Рисунок 1. Требования к специалисту по организации и нормированию труда<sup>1</sup>

На основании перечисленных требований составляется портрет должности специалиста, профессиограмма, об это очень хорошо проинформировал Зеер Э. Ф. в своём труде: «Психология профессии», рекомендуется ознакомиться с данной информацией, так как **на основании выполнения требований стоит адаптация и дальнейший рост специалиста.**

Классифицируем опыт и его область у специалистов, которые могли бы претендовать на должность в системе нормирования труда, начиная от приоритетных:

- А) Специалист с опытом работы в **аналогичном производстве.**
- В) Специалист с опытом работы в **иной сфере** промышленности.
- С) Специалист с образованием специализации «Экономика труда» (без опыта работы в системе организации и нормирования труда).
- Д) Специалист **иной экономической сферы** деятельности (без опыта работы в системе организации и нормирования труда).

<sup>1</sup> Составлено автором статьи.

Е) Впервые устраивающийся выпускник/студент профессионального учебного заведения.

Ф) Специалист иной сферы деятельности.

Предпочтительнее является сотрудник с опытом работы от трёх лет на аналогичном предприятии в данной должности (*вариант А*), процесс адаптации будет максимально быстрый и выработка от специалиста будет равна 100% раньше исхода испытательного срока, однако этот вариант имеет свои минусы, а именно: новый сотрудник внесёт в организацию новое только аналогичного производства – конкурента, то есть предприятие обогатится знаниями только в рамках своего конкурента, возможно отсутствие гибкости в решении задач и адаптации, работа «на старый лад»,

Иная ситуация с *вариантом В*, специалист с иной сферы производства богат опытом совершенно другой промышленности, чем и интересен данному предприятию, а именно: **методами расчётов зависимостей**, проведением наблюдений, да и в целом – процессом установления норм и организацией труда. В виду того, что радикально отличается продукт производства, присутствуют и отличие в системе организации и нормирования труда. Однако и тут есть отрицательные стороны: новый специалист будет дольше адаптироваться в системе организации и нормирования труда, так как ему нужно перестроиться на иной вид продукции, чей процесс установки норм может (и часто) значительно отличается от предыдущего места работы.

Интересен и специалист сферы экономики труда (*вариант С*), это может быть экономист по заработной плате, специалист отдела кадров – они знакомы с системой организации и нормирования труда из теории, имеют представление, смогут и реализовать на практике полученные знания, минусами в трудоустройстве данного специалиста могут быть – длительный период адаптации, отказ от дальнейшей деятельности в данной сфере и ошибочные действия специалиста.

Сложнее дело обстоит с адаптацией специалиста иной сферы экономики (*вариант D*), это могут быть бухгалтера, сметчики, экономисты по планированию, бюджетированию, да любого специалиста, занимающегося расчётами довольно часто «на время» привлекают к процессу наблюдений и расчёту норм. В данном случае возможно низкое качество норм, так как специалист другой области и зачастую на данный процесс привлекают специалиста для установки разовых и/или срочных норм «на скорую руку».

Интересный вариант – это трудоустройство выпускника учебного заведения по специальности экономика труда (*вариант E*), особенно по направлению и интересу к нормированию труда. Положительными сторонами трудоустройства выпускника являются: обогащение системы

нормирования труда новыми и «свежими» знаниями, молодой взгляд на устоявшиеся элементы системы, амбициозные идеи, которые можно будет структурировать и реализовать, у молодого специалиста присутствует гибкость и лояльность к вопросам и задачам системы; есть и отрицательные стороны: длительный процесс адаптации, возможна высокая частота ошибок, которые могут быть приняты в дальнейшем за норму и устояться у данного специалиста, что и будет обосновано потерей гибкости в решении задач системы.

И совсем неразумно привлекать к процессу установления норм технологов, конструкторов, мастеров участка, специалистов охраны труда и прочих менеджеров, имеющих только общее поверхностное представления о системе организации и нормирования труда и соответствующее халатное отношение к системе (*вариант F*).

**Резюмируем:** в целом интересны все специалисты сферы экономики труда, это обучаемые специалисты, которые желают познавать новое и вносить нужное в систему нормирования труда, специалистов иных профессий не рекомендуется трудоустраивать и поручать исполнять какие-либо обязанности специалиста по нормированию труда. Важно выделить, что специалисты варианта А и В могут создать систему организации и нормирования труда с нуля, а это важно при вновь создаваемом предприятии; выпускнику создать систему будет возможно - он в теории знает о ней, однако теоретических знаний недостаточно, да и не каждый выпускник возьмётся создавать систему с самого начала, реальный опыт нужен.

**Вновь принимаемого сотрудника обязательно нужно познакомить:**

1. С положением системы организации и нормирования труда.
2. С положением о премировании/системой оплаты труда.
3. Представить коллегам экономического отдела и работникам производства.
4. С полноценным циклом производства изделия.
5. Календарём пересмотра/установления норм.
6. Состоянием дел на производстве и в экономическом отделе в целом.

Перечисленные выше элементы рекомендуется включить в план адаптации, об этом речь будет ниже.

Выделим **основные ошибки** при наборе специалиста по организации и нормировании труда:

1) трудоустройство специалиста из иной сферы деятельности, в надежде переобучить на практике сотрудника, по мнению автора, специалист нужен с фундаментальным экономическим образованием,

2) неполноценная и/или недостоверное информирование кандидата о состоянии системы в организации (чаще приукрашивают правду, не сообщают о низкой организации труда специалиста, конфликтах и прочее),

3) не информирование принимаемого кандидата о подлинных причинах увольнения его предшественника, ситуация может повториться, по мнению автора,

4) отсутствие тестирования и аттестационного листа адаптации кандидата.

**Последствиями ошибок** при наборе специалистов в систему организации и нормирования труда может стать ложное представление о системе, в свою очередь это повлечёт за собой: низкую производительность труда, ошибки в работе, низкое качество норм и их анализ, и прочее.

**Ошибки при адаптации нового специалиста:**

1) отсутствие анализа отбора и адаптации специалиста,

2) отказ в обучении нового сотрудника, то есть специалист полностью предоставлен сам себе, без ввода в курс дела и фактического состояния системы нормирования труда,

3) нагрузка специалиста не свойственными ему обязанностями (составления счетов-фактур, смет, тех.карт, чертежей, данных в 1С и прочее),

4) отсутствие материальной и моральной мотивационной схемы по завершению адаптации и в дальнейшем,

5) отсутствие аттестации специалиста.

Основными причинами увольнения в первый год работы, могут стать и чаще всего является — неверно организованная адаптация специалиста, разумеется, увольнению так же предшествуют ошибки в работе, невыполнение норм выработки работников производства и самого специалиста, низкая материальная и моральная мотивация к труду, конфликты и прочие отрицательные моменты.

Важен **анализ подбора и адаптации** специалистов по организации и нормированию труда. **Анализ подбора** специалистов должен включать в себя следующие элементы:

1) анализ рынка, а именно средней заработной платы специалистов в данной сфере,

2) анализ перечня вопросов и тестов кандидату,

3) анализ поступающих звонков (количество, частоту, продолжительность, вопросы),

4) фиксировать результаты первых диалогов по телефону и реальных собеседований,

5) анализ кандидатов, желающих занять предлагаемую должность по полу, возрасту, образованию, опыту и прочим важным показателям, которые должны соответствовать потребностям организации и должности.

Обязательным является на собеседовании — это ознакомление с производством, новому специалисту нужно показать цех, где непосредственно будет он вести наблюдения, так как минимум 70% рабочего времени в месяц он должен проводить за наблюдениями, а в первые месяцы и 80%

будет мало, поэтому и сам специалист должен проявить желание ознакомиться с производством, организацией, предметами труда, выработкой работников цеха.

*Целью анализа отбора специалиста являются:* оценить ликвидность должности, рыночную заработную плату, притязаний к должности специалиста по организации и нормированию труда.

**Анализом элементов адаптации** специалиста по нормированию труда должны стать:

- 1) морально-эмоциональное состояние принятие рабочей обстановки и коллектива;
- 2) адаптация — принятие специалиста в собственном коллективе отдела;
- 3) адаптация — признание специалиста в коллективе работников производства;
- 4) анализ выполнения заданий на испытательный срок;
- 5) оценка и рекомендации самого специалиста.

*Целью анализа адаптации является* контроль и помощь в познании нового, направление специалиста и обучение в нужный момент, принятие решений в дальнейшем трудоустройстве специалиста.

Очень важно, чтобы было **задание на адаптационный период** специалиста, задание должно в себя включать понедельное и/или ежедневное планирование нового специалиста, это удобно для работодателя — оценка способностей нового специалиста и выгодно самому специалисту: понять цели и задачи своего трудоустройства, оценить и сопоставить свои возможности, желания с фактами и понять для себя дальнейшую судьбу свою на данном предприятии, так же аттестационное задания является **объективным критерием** для оценки и дальнейшего трудоустройства на данном предприятии, однако это отдельная тема уже другой статьи.

Выделим и необходимость **анализа причин увольнения** специалиста по нормированию труда: нужно спросить о подлинных причинах увольнения, узнать рекомендации, которые даёт вам специалист, важно понять объективные или субъективные причины послужили поводом для его увольнения. И далее с реальными причинами нужно будет работать: те что легко устранить — устраняем, а те, что устранить трудно — работаем над их ликвидацией, и наконец, неустраняемые причины — о них мы предупреждаем заранее, когда формируем объявление. В целом, на протяжении всего периода адаптации нужно работать с новым специалистом, узнавать о его выполненных этапах и трудностях, фиксировать рекомендации, так как это «свежий взгляд» на вещи, но и не выполнять работу за него, крайности любой стороны нужно исключать.

**В помощь и плодотворной работе** предлагаются общие рекомендации для специалистов организации и нормирования труда могут стать:



- 1) проявлять истинный интерес к системе;
- 2) соблюдать этические нормы при взаимоотношениях в коллективе;
- 3) быть гибкими к системе;
- 4) быть открытыми для новой информации;
- 5) предлагать и фиксировать идеи для развития системы;
- 6) предлагать рекомендации в вопросах системы;
- 7) реализовывать полезное новое;
- 8) фиксировать и работать над своими ошибками;
- 9) уметь лаконично представлять информацию всем коллегам и работникам производства.

В **заключении** скажем, что для адаптации специалиста нужны общие усилия как самого кандидата на должность, так и его работодателя и со стороны государства так же нужен контроль и рамки, об этом будет речь в третьей статье данного цикла. В представленной статье были освещены основные моменты адаптации специалиста по организации и нормированию труда и ключевые проблемы, на которые *даны рекомендации* по их решению, важно подчеркнуть, что система организации и нормированию труда должна приносить пользу предприятию и работать **во благо человеку**, и адаптация в этой системе поможет её участникам развивать и обогащать систему новыми и полезными знаниями.

### Литература

1. Зеер Э. Ф. Психология профессии. — М. Фонд «Мир», 2008 г.
2. Искусство управлять людьми / В. П. Шейнов. — Мн.: Харвест, 2004. — 512 с. — (Библиотека практической психологии).
3. Кулькова И. А. Перспективы развития экономических наук о человеческих ресурсах [http://progress-human.com/images/1tom/Kulkova1\\_1.pdf](http://progress-human.com/images/1tom/Kulkova1_1.pdf)
4. Копытова А. В. Процесс формирования документа «Положение по стимулированию работников организации» <http://progress-human.com/images/1tom/Kopitova.pdf>
5. Никольский А. В. «Оценка компетентности сотрудников системы организации и нормирования труда» <http://progress-human.com/images/1tom/n.pdf>

## Секція 4. ЕКОНОМІКА, ОРГАНІЗАЦІЯ І УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Голік Ірина Леонідівна

*здобувач*

*ННЦ «Інститут аграрної економіки»*

*м. Київ, Україна*

### КЛАСТЕРНА МОДЕЛЬ РОЗВИТКУ НАСІННИЦТВА ЗЕРНОВИХ КУЛЬТУР

У сучасних умовах функціонування економіки України одним з багатообіцяючих напрямків розвитку зернової галузі є кластерний підхід в побудові насінневих формувань. Багатий світовий досвід доводить, що саме кластерна модель розвитку, яка базується на методології М. Портера та його послідовників, виступає найбільш перспективним шляхом підвищення конкурентоспроможності економічної діяльності. Як зазначено у вітчизняній фаховій літературі, кластерна політика — це набір заходів та інструментів щодо стимулювання кластерів та прискорення їх розвитку [1, с. 28].

Придатність використання кластерних технологій в АПК підтверджується такими відомими проектами, як виноробний кластер в Каліфорнії (США) та Баден-Вюртемберзі (Німеччина), соєво-кукурудзяний та зерновий пояси в США та Канаді, виробництво сиру та шоколаду у Швейцарії тощо [2, с. 38].

*Насінневий кластер* — це добровільне територіальне об'єднання підприємств насінневого підкомплексу з метою забезпечення конкурентоспроможності зерновиробництва за рахунок формування ефективних внутрішньогалузевих зв'язків, диверсифікації каналів збуту насінневого матеріалу, створення сприятливих умов для залучення інвестицій, а також адаптації галузі до світових стандартів.

Домінантною ознакою такого кластера є те, що він базується на взаємовідносинах та взаємодії насінневих господарств, які здійснюють виробництво і продаж насіння за межі місцевого, регіонального або національного ринку, що сприяє залученню коштів та підтримує підприємств-учасників.

Модель насінневого кластерного утворення містить чотири основні системи, які мають різне функціональне призначення, які дозволяють забезпечити ефективний розвиток зернової галузі.

Основу насінневого кластера складає його ядро, яке об'єднує виробників і споживачів насінневого матеріалу, формують кластерну політику виробництва насіння, сортозаміни та сортооновлення, визначає економічні взаємовідносини між суб'єктами кластера, формують його зовнішню політику.

Блок координації кластерної діяльності представляється регіональними особливостями кластерної концепції розвитку насінництва, механізми вдосконалення насінництва зернових культур, етапів і механізмів реалізації концепції.

Блок зв'язку кластера з аграрною наукою та освітою, а також суміжними системами служить для координації загальних тенденцій розвитку науки і освіти стосовно до зон впливу кластера.

Нарешті, блок зв'язку зі структурами, що забезпечують координацію і правову, організаційну, консультаційну, технічну, енергетичну та інші види допомог у функціонуванні кластера.

Отже, кластерна модель розвитку в насінництві зернових культур забезпечує підвищення конкурентоспроможності та активізацію інноваційних процесів в насінневих господарствах. Такі підприємства отримують ряд додаткових конкурентних переваг. Взаємна кооперація та інтенсифікація комунікацій насінневих господарств кластера забезпечують підвищення економічної продуктивності, зменшення витрат та розвиток інноваційної діяльності. В результаті на насінневому ринку кластерам значно легше конкурувати з поодинокими компаніями чи навіть державами.

#### **Література**

1. Захарченко, В. И. Кластерная форма территориально-производственной организации / В. И. Захарченко, В. Н. Осипов. — Ч. 2: Повышение региональной конкурентоспособности на основе кластерного подхода — Одесса: Фаворит — Печатный дом, 2010. — 236 с.
2. Некрасов Р. Кластерное развитие регионального АПК // АПК: экономика, управление. — 2009. — № 5. — С. 37–43.

## Секція 5. ЕКОНОМІЧНА КІБЕРНЕТИКА

**Пушко Антон Вікторович**  
*студент кафедри математичного моделювання економічних систем  
Національний технічний університет України  
«Київський політехнічний інститут», м. Київ, Україна*

### **СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ ПРОФІЛАКТИЧНИХ СТРАТЕГІЙ ПРОТИ РОТАВІРУСНОЇ ІНФЕКЦІЇ**

У наш час за неспинного зростання цін на ліки в умовах жорстко обмеженого економічними факторами бюджету перед країнами Європи та України постає серйозне питання вибору раціональних програм охорони здоров'я, і одними з них є програми зниження швидкості поширення інфекційних захворювань у популяції.

Ротавірусна інфекція є актуальною проблемою для охорони здоров'я для країн Європи, у тому числі і для України, що обумовлено значним поширенням ротавірусів, а також їх здатністю спричиняти тяжкі форми дегідратуючої діареї у дітей у перші п'ять років життя і цим створювати значні економічні збитки [1]. Профілактичними стратегіями боротьби з поширенням ротавірусної інфекції можуть бути програми вакцинопрофілактики та ізоляція хворих на РВІ шляхом карантину. Вибір оптимальних стратегій визначається двома факторами: рівнем керованості РВІ в популяції та вартістю програм імунізації та карантину.

Сучасним способом економічного аналізу стратегій вакцинопрофілактики інфекційних захворювань, у тому рахунку і РВІ, є математичне моделювання процесів розвитку захворювання у популяції як сукупної моделі станів і переходів між ними. Результатом є дані про сезонність захворюваності, що знайдені на основі епідеміологічної статистики. У такому випадку вакцинопрофілактика та карантин є факторами, які керують швидкістю поширення захворювання та характеризуються певною безпечністю та ефективністю.

Позитивними наслідками профілактичних стратегій є не лише підвищення рівня популяційного здоров'я, зниження захворюваності і, відповідно, смертності, а й створення значного економічного ефекту: зниження загальних витрат ресурсів на боротьбу з поширенням інфекції,

підвищення продуктивності праці. Внесення ротавірусних вакцин до Національного календаря щеплень [2] робить надзвичайно актуальною оцінку їх економічної ефективності та соціально-економічних наслідків вакцинації, враховуючи особливості процесу поширення РВІ.

Була створена залежна від віку (у днях) математична модель епідемічного процесу РВІ (SIR-модель) з урахуванням можливих профілактичних стратегій: вакцинації та карантину (рис. 1). Модель передбачає, що всі особи на початку життя є сприйнятливими, поступово переходячи у стан хворих та, після курсу лікування, до одужалих. Певна частина осіб відповідно до розміру охоплення вакцинацією стають вакцинованими. Також, можуть бути поміщені у карантин, що ґрунтується на їх попередній діагностиці за допомогою тесту на наявність РВІ. З огляду на малу тривалість захворювання та незначні наслідки від хвороби (ніколи не призводить до смерті) народжуваність та смертність вважаються нульовими, а розмір популяції – сталим. Відповідно до інструкції виробника вакцини «Ротарікс», вакцинація відбувається у два етапи: перший особа проходить на перших 48–60 днів життя, другий етап – на перших 88–168 днів життя [3].

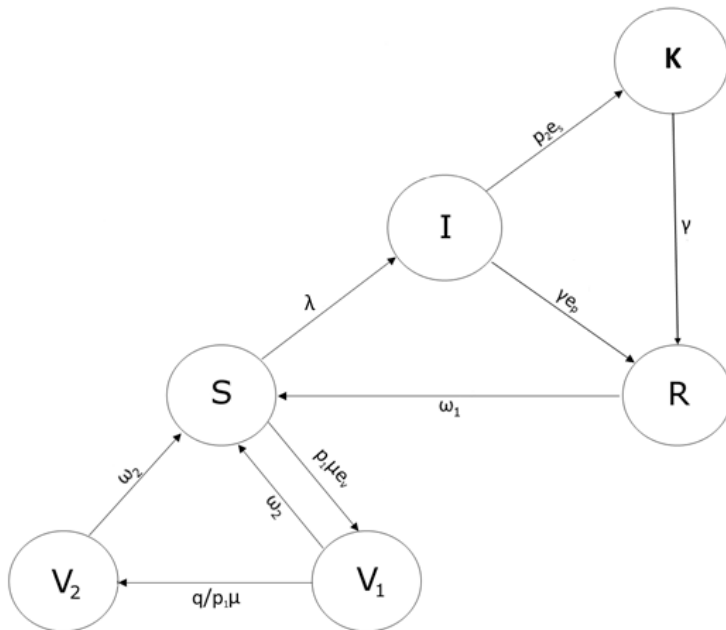


Рисунок 1. Епідемічна модель захворюваності на РВІ з можливими вакцинацією та карантинном

Дана модель описується системою диференціальних рівнянь:

$$\begin{aligned} \frac{dS}{dt} &= -\lambda S + \omega_2 V_2 + \omega_2 V_1 + \omega_1 R - Sp_1 e_v \mu \\ \frac{dI}{dt} &= \lambda S - e_p \gamma I - p_2 e_s I \\ \frac{dR}{dt} &= e_p \gamma I + \gamma K - \omega_1 R \\ \frac{dV_1}{dt} &= Sp_1 e_v \mu - \omega_2 V_1 - \frac{q}{p_1 \mu} V_1 \\ \frac{dV_2}{dt} &= \frac{q}{p_1 \mu} V_1 - \omega_2 V_2 \\ \frac{dK}{dt} &= p_2 e_s I - \gamma K \end{aligned} \quad (1)$$

де  $S(t)$  – особи, сприйнятливі до інфікування;  $I(t)$  – хворі особи;  $R(t)$  – особи, що одужали та мають тимчасовий імунітет;  $V_1$  – особи, вакциновані першою дозою вакцини;  $V_2$  – особи, вакциновані другою дозою вакцини;  $K$  – інфіковані особи в карантині;  $\lambda$  – швидкість захворювання;  $\gamma$  – швидкість одужання;  $\omega_1$  – швидкість втрати набутого після перенесеного захворювання імунітету;  $p_2$  – охоплення карантинном;  $p_1$  – рівень охоплення першою дозою вакцини;  $q$  – рівень охоплення другою дозою вакцини;  $e_v$  – генотип-специфічна ефективність вакцини;  $\omega_2$  – швидкість втрати набутого після вакцинації імунітету;  $\mu$  – відношення ефективності однієї дози до двох доз;  $e_s$  – чутливість діагностичного тесту;  $e_p$  – специфічність діагностичного тесту.

Соціально-економічний аналіз стратегій профілактики поширення РВІ ґрунтується на витратах [5], які включають в себе:

- прямі медичні витрати  $C_d$ , пов'язані з амбулаторними візитами, госпіталізацією тощо;
- непрямі медичні витрати  $C_{ind}$ , пов'язані, наприклад, з тимчасовою непрацездатністю батьків;
- витрати на вакцинацію  $C_v$ .
- витрати на карантин  $C_K$ .

Так, потік медичних витрат  $C_I(t)$ , пов'язаних із захворюванням, визначається як:

$$C_I(t) = S(t) \cdot \lambda(t) \cdot [C_{ind} + C_d]. \quad (2)$$

Потік витрат  $C_v(t)$ , пов'язаних із вакцинацією, визначається як:

$$C_v(t) = S(t) \cdot p_1 \cdot e_v. \quad (3)$$

Потік витрат  $C_v(t)$ , пов'язані з карантинном, визначається як:

$$C_K(t) = I(t) \cdot p_2 \cdot e_s. \quad (4)$$

Тоді сукупний потік витрат з огляду на охоплення вакцинацією:

$$C_s(t) = C_v(t) + C_i(t) + C_K(t). \quad (5)$$

У результаті дана модель відображає оптимальне співвідношення витрат на лікування до витрат на вакцинацію та карантин. Таке співвідношення має назву утилітарний оптимум [3, 4]. Таким чином, вирішення задачі мінімізації для виразу (5) дає змогу визначити рівень охоплення вакцинацією, який є утилітарним оптимумом.

Отже, в результаті роботи було побудовано економіко-математичну модель боротьби з поширенням РВІ шляхом застосування вакцинації та карантину з урахуванням природного процесу захворюваності на ротавіруси. Формально визначений підхід до ідентифікації утилітарного оптимуму при соціально-економічному аналізі профілактичних стратегій. Це може бути використано для отримання відповіді на питання, чи є вакцинопрофілактика РВІ або карантин економічно ефективними. І, якщо навіть вакцинація та карантин будуть визначені як економічно неефективні, проведення профілактичних стратегій є соціально необхідним для підвищення рівня життя.

### Література

1. Ротавіруси людини та ротавірусна інфекція: сучасний погляд на етіопатогенез (огляд літератури) / С. О. Соловійов, І. Г. Костенко, О. П. Трохименко та інші // Зб. наук. праць співроб. НМАПО. — 2010. — Вип. 19, кн. 1. — С. 652–661.
2. Наказ МОЗ України № 551 «Про удосконалення проведення профілактичних щеплень в Україні» від 11.08.2014 р.
3. Rotarix™ vaccine administration instruction: [http://us.gsk.com/products/assets/us\\_rotarix.pdf](http://us.gsk.com/products/assets/us_rotarix.pdf)
4. Bauch, C. T., Galvani, A. P. & Earn, D. J. D. 2003 Group interest versus self-interest in smallpox vaccination policy. Proc. Natl Acad. Sci. USA 100, 10564–10567. (doi:10.1073/pnas.1731324100)
5. Анализ «стоимости болезни»: виды, методология, особенности проведения / Ягудина Р. И., Зинчук И. Ю., Литвиненко М. М. // Фармаэкономика. Том 5, № 1, 2012 г., с. 4–9.

## Секція 6. ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ

Голубка Михаил Михайлович  
*Преподаватель высшей категории  
Львовского кооперативного колледжа экономики и права  
г. Львов, Украина*

### **ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ И КООПЕРАТИВНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ НА ЗАПАДНОУКРАИНСКИХ ЗЕМЛЯХ В ИСТОРИКО-ХРОНОЛОГИЧЕСКИХ ДАТАХ, ПЕРВАЯ ПОЛОВИНА XX ВЕКА: ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АСПЕКТ**

Деятельность таких институтов сделали заметный вклад в развитие финансово-экономического и кооперативного образования на западноукраинских землях (в рамках кооперативных школ), в частности, как:

1) с 1920-х гг. Наиболее активно функционировала Торговая школа Общества «Просвита» в г. Львов (основана в 1911), которая уже в период 1923/1924 н.г. кроме общеобразовательных предметов, также преподавали бухгалтерию, которая также включала основы банковского дела, учение финансовой корреспонденции, счетоводство, товароведение, экономическую географию и основы знаний о торговле — как профессиональные предметы. Здесь проводилось обучение по разным специальностям, осуществлялось введение 4-го года кооперативной специализации, в течение которого молодые студенты учились книговедению и делопроизводству, исследовали особенности осуществления ревизии всех видов кооперации и развивали свои экономические и кооперативные навыки и знания. Навыки практического характера ученики получали в школьном кооперативе «Чайка» и в научных кружках, также посещали кооперативные предприятия и учреждения.

2) В 1934 г. в г. Яворов была создана «Украинская Частная Торговая Школа», а в 1939 году. В г. Станислав — четырехлетняя торгово-кооперативная гимназия [3, с. 39]. С 1920 г. При Львовской торговой школе начала работать Высшая Экономическая Школа (Годовалый Курс Аби-туриентов).



3) В 1937/1938 учебном году был открыт 3-летний кооперативный лицей (известный как Украинский Коедукативный Лицей) в г. Львов при Р.С.У.К. как школа высшей степени, предназначена для подготовки кооперативных проводников и служащих среднего звена кооперативных организаций всех видов.

4) Основы кооперативной науки введено в учебные программы некоторых народных и общеобразовательных средних школ частного уровня. А именно: теоретическое обучение в двух высших классах с практикой в школьных кооперативах в городах, было введено по указанию РСУК [1, с. 38; 3, с. 59].

5) В 1932 г. при УГА организован Украинский Технический Хозяйственный Институт заочного обучения (УТГИ) — специализировался на подготовке украинских граждан к индивидуальной работы в различных промышленных секторах. Молодежь в Украине получила высшее образование также в Венской Школе Мировой Торговли и в польских торговых школах.

На Закарпатье кооперативное движение из-за отсутствия собственной сознательной интеллигенции был слабым, а начатые Е. Егана кредитные кооперативы входили в общеобразовательных венгерской кооперативной организации. Во время 1-й мировой войны и военных действий 1918–1920 гг. Кооперация в Галичине упадок. В межвоенный период, несмотря на препятствия со стороны польских властей, кооперативное движение внес значительный вклад в улучшение экономического положения украинском. С установлением на территории Западной Украины советской власти ее операции приведены в соответствие с кооперативного движения в УССР.

В течение 1930-го года на региональном уровне начало свое развитие земледельческое шкільництво, которое в то время уже мало значительный опыт за рубежом. Вот к примеру, в Германии для получения диплома агронома необходимо пройти обучение в средней школе и закончить «высшее агрономическое школу» [4, с. 25].

В частности, Е. Храпливый земледельческое школьное рассматривал «как один из факторов всей нашей общественной агрономии» [4], ведь в регионе были только:

1) однолетняя сельскохозяйственная школа (садово-огородная) общества «Просвита» в Милованню;

2) школа «Сельское хозяйство» в Коршеве, которая проводила 1–4-месячные курсы;

3) специальная молочарская школа «Маслосоюза» в Стрые, что проводила ежегодно 6-месячный молочарский курс по «энциклопедией хозяйственных предметов»;

4) выше агрономические курсы «Сельское хозяйство» в имени Мирона Луцкого в Янкиным у Перемьшля [4, с. 27–28].

Но на украинском рынке предоставления образовательных услуг вообще не было государственной профессиональной школы. В то время, когда в США в 1930-х годах было 3100 четырехлетних мужских сельскохозяйственных школ с 80000 учащихся и 1023 женских — с 42000 учениц. В 976 земледельческих школах Чехословакии в течение года обучалось около 30–40 тысяч учеников.

Культурно-просветительная деятельность общества «Сельский Хозяин» направляла свою деятельность на профессиональной подготовке работников кооперации, повышение культуры и благосостояния украинского крестьянства за счет использования инновационных технологий. По состоянию 1937 года в обществе работало 12 профессиональных секций, 60 филиалов, 1840 кружков; на правах членства «Сельский Хозяин» объединял 2216 кооперативов. Профессиональную работу в центральном учреждении во Львове вели 21, а в филиалах — 127 специалистов, из них — 65 инженеров-агрономов [2].

Подытоживая, считаем, что в целом, успешность развития финансово-экономического и кооперативного образования и кооперативного движения в значительной степени зависит от того, насколько либерализованы экономика, демократизированная политическую жизнь страны, сформированы основы гражданского общества.

### Литература

1. История кооперативного движения: Учебн. для кооперативных вузов — Львов: Институт украиноведения НАНУ, 1995. — 318 с. — (Укоопсоюз, Львовская коммерческая академия).
2. Гиптерс З. В. Реализация педагогических идей Дениса Коренца в экономическом образовании молодежи (западноукраинских землях конца XIX — начала XX в.) [Текст] // Историко-педагогический альманах. — 2008. — № 1. — С. 46–49.
3. Качер А. Денис Коренец: (Рисунок его жизни и труда на фоне украинского профессионального школ и сельского хозяйства кооперации в Западной Украине) / А. Качер. — Виннипег, 1955. — 71 с. — (Издание «кооперативной Общества»).
4. Храпливый Е. В. За наше земледельческое школьное / Е. В. Храпливый. — Львов: Краевое Общество «Сельский Хозяин», 1933. — 50 с.
5. Шафранська, И. Б. Развитие теории кооперации в Западной Украине в последней трети XIX — первой трети XX века [Текст] / И. Б. Шафранская // Инвестиции: практика и опыт. — 2014. — № 22. — С. 102–105.
6. Pilat T. Czynności reprezentacji powiatowych w r. 1872. / T. Pilat // Wiadomości Statystyczne o stosunkach krajowych. — Lwów, 1873. — S. 1–66.

## Секция 7. ІНВЕСТИЦІЇ

**Реус Лев Евгеньевич**  
*студент Бизнес-колледжа  
Европейского университета  
г. Киев, Украина*

### **ОТ ВЫЖИВАНИЯ К ПРОЦВЕТАНИЮ: КАК ИНВЕСТИЦИИ СПОСОБНЫ ИЗМЕНИТЬ УКРАИНУ**

Сегодня, в условиях продолжающейся трансформации и постепенного восстановления экономики Украины, вопрос о привлечении прямых иностранных инвестиций приобретает особую актуальность. В частности, премьер-министр Украины Владимир Гройсман, представляя план приоритетных шагов правительства, заявил о необходимости создания и развития индустриальных парков, «которые могут стать средой нашей новой инвестиционной политики», а также подчеркнул необходимость нормализации налоговой политики, дерегуляции и становления верховенства права [1]. По словам г-на Гройсмана, данные шаги способны увеличить приток иностранных инвестиций «вне зависимости» от неблагоприятной военно-политической обстановки на востоке страны [1].

Данное заявление г-на Гройсмана, по нашему мнению, внушает определенную надежду на смену инвестиционной политики вслед за сменой правительства в апреле 2016 года. К сожалению, на протяжении последних 2 лет, правительство Украины было склонно обосновывать низкую инвестиционную привлекательность страны исключительно неблагоприятными военно-политическими событиями на Донбассе. Ещё в январе 2016 года тогдашний премьер-министр Украины Арсений Яценюк отвергал возможность роста притока прямых иностранных инвестиций в Украину, объясняя это «военной неопределенностью на Донбассе» [2].

В то же время, по результатам опубликованного в феврале 2015 года исследования инвестиционного климата в странах, пострадавших от военных конфликтов, проведенном Multilateral Investment Guarantee Agency (MIGA), уровень доходности инвестиций в постконфликтных государствах оказался на 50% выше, чем в других государствах с низкими доходами населения [3]. В 2016 году Украина заняла 130 место в рейтинге стран мира по уровню инвестиционной привлекательности, ежегодно составляемом BDO International [4]. Для сравнения, Грузия — страна,

находящаяся в состоянии военной нестабильности с момента обретения независимости, занимает 50 место в данном рейтинге [4].

Несмотря на привлечение в 2015 году 3,7 млрд долларов новых инвестиций (общий объём прямых иностранных инвестиций в экономику Украины составил 43,3 млрд долларов) [5], в период с 2014 по 2016 гг. количество иностранных компаний, работающих в Украине, сократилось на 68% — с более чем 2000 в 2014 году до 676 в 2016 году [6]. Следует также подчеркнуть, что наибольшее число инвестиций в экономику Украины поступило из Кипра, в то же время 93,7% инвестиций из Украины поступило также на Кипр [5] — государство, пользующееся популярностью как оффшорная зона, что по нашему мнению, свидетельствует о спекулятивном характере, по крайней мере, 1/3 от общего числа инвестиций в экономику Украины.

Опрос, проведенный Европейской бизнес-ассоциацией среди топ-менеджмента крупнейших компаний страны, показал, что основными факторами, влияющими на снижение уровня инвестиционной привлекательности Украины являются: отсутствие судебной реформы, низкая эффективность борьбы с коррупцией, отсутствие стабилизации финансового рынка и упрощения таможенных процедур [7].

Схожие выводы были сделаны в ежегодном анализе экономического положения в развивающихся странах, составляемом международной организацией Freedom House. Так, введенные НБУ валютные ограничения, эффективные в 2014 — первой половине 2015 гг., в 2016 году «создали набор барьеров для инвестиций» [8], а отсутствие прогресса в деолигархизации и структурных реформах в реальном секторе экономики, ресурсная ориентированность экономики и низкая производительность труда создают неблагоприятную обстановку для привлечения иностранных инвесторов. По словам экономиста Василия Хомяка, «для устойчивого экономического роста и привлечения иностранных инвестиций, Украине необходима «хирургическая агрессия»» [8].

В постсоциалистических странах Восточной Европы приток иностранных инвестиций, обеспеченный либеральными реформами, способствовал не только бурному экономическому росту, но и привел к созданию тысяч новых рабочих мест, повышению доходов населения, развитию инфраструктуры и импорту ведущих мировых технологий.

В настоящее время, Украина имеет все шансы стать новым, перспективным рынком для иностранных инвесторов. Однако, лишь непреклонное осуществление реформ по либерализации налоговой политики, дерегуляции и созданию независимой судебной системы, способны превратить перспективы в реальность.

Литература

1. Гройсман объяснил, как заманить инвесторов в Украину [Электронный ресурс] // Сегодня.ua. Режим доступа: <http://www.segodnya.ua/economics/business/groysman-obyasnil-kak-zamanit-investorov-v-ukrainu-717097.html>
2. Яценюк посоветовал не ждать иностранных инвестиций в Украину [Электронный ресурс] // Lenta.ru. Режим доступа: <https://lenta.ru/news/2016/01/27/yacenyuk/>
3. Hackett P.J. MIGA (World Bank): FDI – Treading Carefully into Fragile and Conflict-Affected Situations [Электронный ресурс] / P.J. Hackett // Capital Finance International. – 2015. Режим доступа: <http://cfi.co/africa/2015/02/miga-world-bank-fdi-treading-carefully-into-fragile-and-conflict-affected-situations/>
4. BDO International Business Compass [Электронный ресурс] // BDO International. – 2016. Режим доступа: <https://www.bdo-ibc.com/index/global-comparison/overall-index/>
5. Объем иностранных инвестиций в экономику Украины в 2015 г. составил 3,7 млрд долларов [Электронный ресурс] // InvestFunds. – 2016. Режим доступа: <http://investfunds.ua/news/obem-inostrannyh-investicij-v-jekonomiku-ukrainy-v-2015-g-sostavil-bolee-37-mlrd-dollarov-rbk-ukraina-136645/>
6. Украину покинуло 68% иностранных инвесторов [Электронный ресурс] // Экономические известия. Режим доступа: <http://news.eizvestia.com/news-economy/full/573-ukrainu-pokinulo-68-inostrannyh-investorov>
7. ЕБА повысила рейтинг инвестиционной привлекательности Украины [Электронный ресурс] // Latifundist.com. – 2016. Режим доступа: <http://latifundist.com/novosti/29749-eba-povysila-indeks-investitsionnoj-privlekatelnosti-ukrainy>
8. Khomiak V. After the Perfect Storm: Ukraine’s Economy since the Revolution [Электронный ресурс] / V. Khomiak // Freedom House. – 2016. Режим доступа: [https://freedomhouse.org/sites/default/files/NIT\\_Ukraine\\_2016\\_Brief\\_FINAL.pdf](https://freedomhouse.org/sites/default/files/NIT_Ukraine_2016_Brief_FINAL.pdf)

## Секція 8. МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА

**Астанов Джамшир Джамалович**  
*студент 4 курсу факультета міжнародної економіки*  
*Одеський Національний Економічний Університет*  
*г. Одеса, Україна*

### **АНАЛИЗ ФАКТОРОВ, ОБЕСПЕЧИВАЮЩИХ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ**

Одной из важнейших сфер деятельности предприятий в Украине на современном этапе развития экономики, является внешнеэкономическая сфера деятельности. После падения «железного занавеса» у предприятий появились возможности использования преимуществ внешнеэкономических связей, а также вхождения в мировой процесс интеграции и кооперации производства. Отечественные предприятия стали проявлять активность во внешнеэкономической деятельности. [1, с. 16]

В результате этого возникла объективная необходимость в изучении факторов, обеспечивающих эффективность внешнеэкономической деятельности. Для этого очень важно обладать достаточными теоретическими и практическими знаниями в этой области, которых, к сожалению, не имеется у многих руководителей на украинских предприятиях. Этот вопрос начал активно изучаться только в конце 80-х начале 90-х годов, когда плановая экономика изжила себя. Сейчас ситуация коренным образом изменилась. Внешнеторговая деятельность предприятий должна быть направлена на получение прибыли, повышение размера прибыли и повышение уровня конкурентоспособности. Поэтому тема этого исследования представляется весьма актуальной и нуждающейся в изучении.

Над этими вопросами работают теоретики-экономисты, исследователи вопросов экономики Савчук В. П., Прилипко С. И., Величко Е. Г., Бойчик П. С., Губський Б. В., Омельченко А. В., Николенко Ю. В., Диденко М. М., Васильченко В. О., Ткаченко Г. М.

Целью работы является отражение ряда вопросов по определению факторов эффективности внешнеэкономической деятельности предприятий.

Т.о. определим следующие задачи:

- дать понятие внешнеэкономической деятельности предприятий;

- определить факторы, влияющие на эффективность внешнеторговой деятельности предприятия;
- рассмотреть методику применения факторов по повышению эффективности внешнеторговой деятельности.

Структура международного и национального рынка изменилась. Современный рынок имеет определенные особенности, главной из которых является его включение в процесс глобализации.

В глобальной экономике конкурентоспособность означает способность занять наиболее выгодную позицию в постоянно меняющейся маркетинговой среде, формирующейся под влиянием факторов, находящихся за пределами национальной экономики.

На первое место в условиях глобализации выходят такие факторы повышения конкурентоспособности, как трудовые ресурсы, соответствующие требованиям международного рынка труда, инновации, соответствие системы качества на предприятии международным стандартам, непрерывное совершенствование реализуемой на внутреннем рынке продукции национальных производителей и расширение их деятельности на международном рынке. [3, с. 45]

Эффективность внешнеторговой деятельности и конкурентоспособность предприятий взаимосвязаны и зависят от ряда факторов, которые можно считать составляющими механизма по обеспечению конкурентоспособности и, следовательно, эффективности внешнеторговой деятельности.

Их можно разделить на три группы факторов:

- технико-экономические;
- коммерческие;
- нормативно-правовые.

Технико-экономические факторы включают: качество, продажную цену и затраты на эксплуатацию (использование) или потребление продукции или услуги.

Коммерческие факторы определяют условия реализации товаров на строительном рынке. Они включают:

- конъюнктуру рынка (острота конкуренции, соотношение между спросом и предложением данного товара, национальные и региональные особенности рынка, влияющие на формирование платежеспособного спроса на данную продукцию и услугу);
- предоставляемый сервис;
- рекламу (наличие и действенность рекламы и других средств воздействия на потребителя с целью формирования спроса);
- имидж фирмы (популярность торговой марки, репутация фирмы, компании, страны).

Нормативно-правовые факторы отражают требования технической, экологической и иной безопасности использования товара на рынке,

а также патентно-правовые требования (патентной чистоты и патентной защиты). [4, с. 20–23]

Основой конкурентоспособности любого предприятия является конкурентоспособность его продукции.

Таким образом, повышение эффективности внешнеторговой деятельности и конкурентоспособности предприятия — это повышение качества продукции, индивидуальные показатели которой характеризуют следующие свойства товаров и услуг:

- полезность;
- надежность;
- технологичность;
- эстетичность.

К обобщающим факторам, определяющим качество продукции относятся:

- удельный вес нового товара (услуги) в выпуске;
- удельный вес товара высшего качества;
- средневзвешенный балл продукции;
- коэффициент сортности;
- удельный вес продукции, прошедшей сертификацию;
- удельный вес продукции, оцененной в соответствии с мировыми стандартами качества;
- удельный вес экспорта (в том числе в страны, с высокими показателями развития промышленности и экономики);
- удельный вес продукции, прошедшей аттестацию (и отдельно — не прошедшей аттестацию). [2, с. 46]

В последние несколько лет проявляется тенденция отслеживать факторы, чьи особенности формируют механизм по обеспечению эффективной внешнеторговой деятельности и конкурентоспособности. Подобное отслеживание и суммирование позволяет в той или иной мере применять к различным объектам.

Здесь представлены характеризующие конкурентоспособность наиболее обобщенные факторы за 2013–2015 гг.

Можно смело утверждать, что факторы формирования эффективной внешнеторговой деятельности и международной конкурентоспособности являются исходными элементами для производственно-хозяйственной деятельности предприятий в условиях рыночной экономики. При формировании подобных факторов систематической оценке должны подвергаться не только качество и конкурентоспособность производимой предприятием продукции, а также эффективность и конкурентоспособность самого предприятия. [6, с. 70]



**Факторы, характеризующие конкурентоспособность объектов  
2013–2015**

<b>Объект</b>	<b>Что характеризует его конкурентоспособность</b>	<b>Основные требования к объекту</b>
<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>
Нормативные акты	Степень удовлетворения потребностей в данном виде нормативного акта, возможность его использования в теории и на практике	Соответствие международным нормам, применение при разработке системного и комплексного подходов, обоснованность и перспективность требований
Научно-методические документы	Степень удовлетворения потребностей в данном виде документа, возможность его использования в теории и на практике	Соответствие международным требованиям по экологичности, взаимозаменяемости, безопасности применения объекта, использование мировых достижений, применение современных подходов, методов исследований и разработок
Проектно-конструкторская документация	Степень соответствия в документации показателей качества и экономичности объекта требованиям конкретного рынка к моменту внедрения объекта у потребителя	Применение современных методов разработок, опережающей базы сравнения при планировании обновления объекта, соответствие международным требованиям (при необходимости) и требованиям потребителей
Технология	Возможность по данной технологии изготовить качественную и экономичную продукцию в соответствии с конструкторско-технологической документацией	Обеспечение мобильности технологии, оптимальности уровня автоматизации и механизации процессов, минимальных потерь ресурсов
Производство	Способность производства как сложной открытой организационно-экономической системы прогнозировать свое будущее, выпускать конкурентоспособную продукцию и обеспечивать за счет этого достаточную для нормального функционирования и развития прибыль	Использование прогрессивной технологии, современных методов менеджмента, своевременное обновление фондов, обеспечение гибкости производства, пропорциональности, параллельности, непрерывности, прямооточности, ритмичности процессов и устойчивости функционирования фирмы

(Василенко В. О., Ткаченко Т. И. «Производственный (оперативный) менеджмент» с. 53)

То важность такой оценки обусловлена целым рядом обстоятельств, среди которых следует назвать необходимость разработки мероприятий по повышению конкурентоспособности продукции, выбор предприятием партнера для организации совместного выпуска продукции, привлечение средств инвестора для организации конкурентоспособного производства, составление маркетинговых программ для выхода предприятия на новые рынки сбыта, своевременного принятия решения об оптимальных изменениях товарного ассортимента, разработке и производстве новых и модернизированных изделий, расширении и создании производственных мощностей и другие.

Суммируя все вышеизложенное, можно говорить о важности исследований факторов повышения эффективности внешнеторговой деятельности предприятия. Нельзя говорить о прогнозировании и планировании доходов предприятия без четкого определения последовательных шагов, предопределяющих получение прибыли. Эти мероприятия невозможны без видения тех факторов, которые всегда влияют на эффективную внешнеэкономическую деятельность.

### Литература

1. І. М. Бойчик, П. С. Харів, М. І. Хопчан. Економіка підприємств. — Львів, 2014.
2. Васильченко В. О. Ткаченко Т. М. «Виробничий (оперативний) менеджмент». — К., 2014.
3. Б. В. Губський. Інвестиційні процеси в глобальному середовищі. — К., 2014.
4. Ніколенко Ю. В., Діденко М. М. Теорії мікро-макроекономіки. — К., 2014.
5. А. В. Омельченко. Правове регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні. — К., 2013.
6. В. П. Савчук, С. І. Прилишко Е. Г. Величко. Аналіз та розробка зовнішньоекономічних проєктів. — К., 2013.

**Астанов Джамшир Джамалович**  
*студент 4 курсу факультету міжнародної економіки  
Одеський Національний Економічний Університет  
м. Одеса, Україна*

## **МОТИВАЦІЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ, НАПРАВЛЕННЯ, ПРИНЦИПИ ТА ЇХ ВТІЛЕННЯ У ЗЕД УКРАЇНИ**

Одним з основних суб'єктів ЗЕД є підприємство. Світова практика доводить, що близько 85% зовнішньоекономічних операцій здійснюють підприємства, фірми, організації, а 15% – міністерства, відомства, спілки підприємців. Підприємство – це самостійний суб'єкт господарської діяльності, який виробляє продукцію або надає послуги з метою задоволення потреб суспільства і отримання прибутку. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства ґрунтується на можливості отримання економічних вигод виходячи з переваг міжнародного поділу праці, міжнародних ділових відносин. Це пов'язано з тим, що виробництво певного товару, його збут або надання певного виду послуг в іншій країні має більше переваг, ніж така діяльність всередині країни. Таким чином, ЗЕД здійснюється в тій країні і з тими партнерами, які є вигідними. Для успішного розвитку ЗЕД існують різні чинники. Але в статті слід зупинитися на важливому питанні мотивації, що впливає на ефективність ЗЕД. Крім цього, зупинимось на принципах ведення ЗЕД, що, безумовно, важливо для зовнішньоекономічної діяльності України. [3. стр. 15]

Отже, основні мотиви розвитку ЗЕД: розширення ринку збуту своєї продукції за національні межі з метою збільшення прибутку; закупівля необхідної сировини, комплектуючих виробів, нових технологій і обладнання; залучення інжинірингових та інших послуг для потреб виробництва, з урахуванням їх унікальності, високої якості і низьких цін в порівнянні з внутрішнім ринком; залучення іноземних інвестицій з метою модернізації виробництва, зміцнення експортного потенціалу і конкурентних позицій на світових товарних ринках; участь у міжнародному поділі праці, спеціалізації і кооперуванні виробництва з метою успішного розвитку своєї економіки [2. стр. 11–12]

Зовнішньоекономічні операції можуть здійснюватися за такими основними напрямками: міжнародна торгівля (експортно-імпорتنі операції, включаючи реекспорт реімпорт, операції зустрічної торгівлі, торгові операції конкурентного типу); міжнародний трансфер технологій (укладання ліцензійних і франчайзингових угод, інжиніринг, реінжиніринг,

консалтинг тощо); міжнародні інвестиції (створення спільних підприємств з іноземним капіталом, інвестиції в межах вільних економічних зон). Принципи ЗЕД можна згрупувати наступним чином: загальні, специфічні і національні. Загальні принципи зовнішньоекономічної діяльності — це невелика кількість загальновизнаних правил, що стали своєрідними загальновідомими істинами (аксіомами), яких дотримуються всі учасники міжнародних ділових операцій. Незважаючи на те, що в різних виданнях набір цих принципів може відрізнятись, однак у кінцевому підсумку вони зводяться до трьох головних: науковість, системність, взаємовигідність. Принцип науковості ЗЕД означає, що розвиток цієї діяльності здійснюється згідно об'єктивних економічних законів; принцип системності ЗЕД — що між окремими його складовими існують міцні взаємозв'язки, принцип взаємовигідності ЗЕД означає, що кожен партнер, який бере участь у міжнародних операціях, одержує свій прибуток. Специфічні принципи ЗЕД закріплені у відповідних міжнародних правових актах і є обов'язковими для виконання всіма державами, які підписали той чи інший акт. [4. стр. 31]

Найбільш повний перелік принципів організації міжнародних економічних відносин узагальнює Хартія економічних прав і обов'язків держав — документ, прийнятий IV Спеціальної Сесії Генеральної Асамблеї ООН (1974), отже, зазначені принципи такі: суверенітет; територіальна цілісність і політична незалежність держав; суверенна рівність усіх держав; не напад і невтручання у внутрішні справи; взаємна і справедлива вигода; мирне співіснування; рівноправність і самовизначення народів; мирне регулювання конфліктних питань та суперечок; усунення несправедливості, що виникає в результаті застосування сили і позбавляє націю засобів для її нормального розвитку; сумлінне виконання міжнародних зобов'язань; повага прав людини та основних свобод; відсутність прагнення до гегемонії в сферах впливу; сприяння міжнародній соціальній справедливості; міжнародне співробітництво з метою розвитку.

Значна частина специфічних принципів діє на регіональному рівні. Для України особливий інтерес представляють принципи ЗЕД в Європейському Союзі які містяться в так званій Білій книзі (1985) і включають: контроль та оформлення документів на товари, що перетинають національні кордони; свободу пересування осіб для працевлаштування або постійне місце проживання в будь-якій країні; уніфікації технічних норм і стандартів; відкриття споживчих ринків; лібералізації фінансових послуг; поступове відкриття ринку інформаційних послуг; лібералізації транспортних послуг; створення сприятливих умов для промислового співробітництва з урахуванням законодавства про права на інтелектуальну і промислову власність; усунення фіскальних бар'єрів [1. стр. 1–5].

Національні принципи ЗЕД закріплюються в законодавчих актах відповідних країн. Оскільки всі країни використовують в тій чи іншій мірі механізми державного регулювання ЗЕД, то існує і відповідна правова основа таких дій. Про зовнішньоекономічну діяльність українських підприємств, то її принципи закріплені в ст. 2 Закону України \ «Про зовнішньоекономічну діяльність» \ [1]. Причому ці принципи охоплюють і діяльність іноземних суб'єктів господарської діяльності в Україні. Суб'єкти господарської діяльності України та іноземні суб'єкти господарської діяльності у здійсненні зовнішньоекономічної діяльності керуються відповідними вихідними положеннями:

1) Принцип суверенітету народу України у здійсненні зовнішньоекономічної діяльності, що полягає: у виключному праві народу України самостійно та незалежно здійснювати зовнішньоекономічну діяльність на території України, керуючись законами, що діють на території України; обов'язки України — неухильно виконувати всі договори і зобов'язання України в галузі міжнародних економічних відносин.

2) Принцип свободи зовнішньоекономічного підприємництва, що полягає: в праві суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності добровільно вступати у зовнішньоекономічні зв'язки; в праві суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності здійснювати її в будь-яких формах, які прямо не заборонені чинними законами України; в обов'язку дотримуватися при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності порядку, встановленого законами України; у виключному праві власності суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності на всі одержані ними результати зовнішньоекономічної діяльності.

3) Принцип юридичної рівності і недискримінації полягає: в рівності перед законом усіх суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, незалежно від форм власності, у тому числі держави при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності; у забороні будь-яких, крім передбачених цим Законом, дій держави, результатом яких є обмеження прав і дискримінація суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, а також іноземних суб'єктів господарської діяльності за формами власності, місцем розташування та іншими ознаками; неприпустимості обмежувальної діяльності з боку будь-яких її суб'єктів, крім випадків, передбачених законом.

4) Принцип верховенства закону полягає: в регулюванні зовнішньоекономічної діяльності тільки законами України; у забороні застосування підзаконних актів та актів управління місцевих органів, які в будь-який спосіб створюють для суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності умови, менш сприятливі, ніж ті, що визначаються законами України.

5) Принципом захисту інтересів суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності який полягає в тому, що Україна як держава: забезпечує рівний захист інтересів всіх суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та

іноземних суб'єктів господарської діяльності на її території згідно з законами України; здійснює рівний захист всіх суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності України за межами України згідно з нормами міжнародного права; здійснює захист державних інтересів України як на її території, так і за її межами лише відповідно до законів України, умов підписаних нею міжнародних договорів та норм міжнародного права.

б) Принципом еквівалентності обміну неприпустимості демпінгу при ввезенні та вивезенні товарів.

У наш час Україна послідовно розвиває зовнішні економічні зв'язки з країнами усіх континентів. Як незалежна держава, зберігши висококваліфіковані кадри, володіючи значними земельними та сировинними ресурсами, маючи сприятливий клімат, вигідне географічне положення в Центральній Європі, межує з багатьма державами, має вихід до моря, Україна володіє досить потужним потенціалом для ефективної інтеграції в світову економіку, отже, успішного розвитку. [5. стр. 25]

У 2013 р. зовнішньоекономічні операції Україна здійснювала з 212 країнами (проти 216 країн у 2012 р.) До країн СНД експортовано 34% усіх товарів, до країн ЄС – 23,8% (у 2012 р. – відповідно 34,4) Найбільші експортні поставки здійснювалися в Російську Федерацію – 21,1%, Туреччину – 5, Казахстан – 3,7, Білорусь – 3,3, Німеччину та Польщу – по 3,1% загального обсягу експорту У 2013 р. зменшилися обсяги експорту до більшості головних торгових партнерів, крім Китаю та Індії. Обсяги експорту в 2014 р. в порівнянні з 2013 р. зменшилися на 62,5%, імпорту – на 55,0% Негативне сальдо склало 1,4 млрд дол. (2013 р. – 13,3 млрд дол. 3300000000 дол.). Основу товарної структури зовнішньої торгівлі України, як і раніше становлять мінеральні продукти, недорогоцінні метали та вироби з них, механічні та електричні машини, продукція хімічної та пов'язаних їх з нею галузей промисловості, продукти рослинного походження. Основним позитивним впливом на динаміку українського експорту до країн ЄС, США, країн Африканського континенту, Азіатсько-Тихоокеанського регіону припинення квотування української металопродукції та продукції хімічної промисловості у зв'язку з вступом України до СО. Вплив фінансової та економічної кризи, виникнення якої в Україні стало очевидним, призвів до погіршення ряду фінансово-економічних показників у всіх галузях економіки Негативні зміни відбулися і в зовнішньоекономічній і діяльності країни У цьому зв'язку насамперед слід відзначити суттєве скорочення попиту на залізо і сталь, що призвело до зменшення обсягів експорту продукції чорної металургії (на 55,4%) і надходження валюти до української економіки. Також істотно знизився експорт продукції хімічної галузі та мінеральних продуктів (на 48,6 і 44,6% відповідно) Необхідно додати, що в основних країн – імпортерів української чорних металів в 2013 р, крім Туреччини, приєдналися

Ліван і Китай — частка кожній з цих країн зросла до 6,0%. Аналіз зовнішньоекономічної діяльності України дає підстави констатувати наступні ознаки розвитку зовнішньоекономічної діяльності в Україні: наявність протягом останніх років негативного сальдо зовнішньоторговельного обороту; закріплення сировинної структури товарного експорту, яка не відповідає національним пріоритетам; посилення залежності загальної торговельної динаміки від коливань динаміки експорту недорогочінних металів, враховуючи, що експорт металопродукції становить від 40 до 45% загального експорту товарів, до коливання цін на світовому ринку металів впливають на всю економіку країни.

### Література

1. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність».
2. В. П. Савчук, С. И. Прилипко Е. Г. Величко. Анализ и разработка внешне-торговых проектов. — К., 2013.
3. І. М. Бойчик, П. С. Харів, М. І. Хопчан. Економіка підприємств. — Львів, 2014.
4. Б. В. Губський. Інвестиційні процеси в глобальному середовищі. — К., 2014.
5. А. В. Омельченко. Правове регулювання іноземних інвестицій в Україні. — К., 2013.
6. Теорії мікро-макроекономіки під редакцією Ю. В. Ніколенко, М. М. Діденко. — К., 2014.

**Бабенко Жанна Сергіївна**  
*студентка Одеського Національного  
Економічного Університету,  
м. Одеса, Україна*

## **ЗОВНІШНЬОТОРГІВЕЛЬНА ДІЯЛЬНІСТЬ УКРАЇНСЬКОГО ПРИЧОРНОМОР'Я: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ**

Розвиток економіки України, в сучасних умовах глобалізації економіки, потребує активного її залучення у міжнародний поділ праці, світогосподарські зв'язки. Роль зовнішньоекономічної діяльності в сучасній Україні завжди була і залишається пріоритетним напрямом політики держави, що створює основи для розвитку вигідної торгівлі і сприятливого інвестиційного клімату в країні.

Сьогодні Україна знаходиться в економічній та політичній кризі, що пов'язано з воєнними діями на сході та втратою економічно важливих східних регіонів та Кримського півострову. У зв'язку з цим все більшої ролі в економіці країни набувають регіони Причорномор'я, які приймають активну участь у зовнішньоекономічній діяльності країни. Тому доцільним є вивчення сучасних проблем та визначення подальших шляхів розвитку зовнішньої торгівлі Українського Причорномор'я.

До складу Українського Причорномор'я входять три провідні області країни — Одеська, Миколаївська та Херсонська, загальна питома вага яких в обсязі ВВП країни складає майже 9% [1]. Більш того, питома вага регіону в загальному експорті та імпорті України складає 10,3% та 4,4% відповідно.

Проте, останнім часом зовнішня торгівля регіону, як і країни в цілому, має негативну тенденцію. Розглянемо динаміку експорту та імпорту товарів та послуг Українського Причорномор'я за останні п'ять років (табл. 1).

У 2015 році експорт товарів становив 3569,9 млн дол. США, що на 10,3% менше ніж у 2014 році, але на 1% більше за аналогічний показник 2011 року. Стосовно імпорту, у 2015 році він знизився на 45,7% порівняно з 2014 роком та склав 1696,1 млн дол. США. Загалом протягом останніх трьох років ми можемо спостерігати скорочення як експорту, так і імпорту товарів. Що стосується торгівлі послугами, ситуація повторюється: протягом останніх двох років експорт та імпорт послуг значно знизився. У 2015 році експорт послуг сягнув 1345,3 млн дол. США, тобто на 12% менше ніж у 2014 році та на 5,1% менше ніж у 2011 році. Імпорт послуг протягом п'яти років скоротився на 33,4% та становив лише 187,2 млн дол. США у 2015 році.



**Баланс зовнішньоторговельного обороту товарами та послугами  
Українського Причорномор'я за 2011–2015 роки**

Показники	Роки					2015 р. у % до 2011 р.
	2011	2012	2013	2014	2015	
Експорт товарів, млн дол. США	3534,7	4483,8	4171,6	3977,6	3569,9	101,0
Імпорт товарів, млн дол. США	5294,2	5895,6	5551,2	3125,6	1696,1	32,1
Сальдо торгівлі товарами, млн дол. США	-1759,5	-1411,8	-1379,6	852,0	1873,8	306,5
Експорт послуг, млн дол. США	1417,5	1486,0	1840,6	1528,8	1345,3	94,9
Імпорт послуг, млн дол. США	281,0	347,4	351,8	275,5	187,2	66,6
Сальдо торгівлі послугами, млн дол. США	1136,5	1138,6	1488,8	1253,3	1158,1	101,9
Сукупне сальдо торговельного балансу, млн дол. США	-623,0	-273,2	109,2	2105,3	3031,9	686,7

*Джерело:* розроблено автором на основі [2]

Сукупне сальдо торговельного балансу у 2011–2012 роках було негативним через від'ємне сальдо торгівлі товарами, проте у наступних роках ситуація змінилася: протягом 2013–2015 років сукупне сальдо позитивне та має тенденцію до зростання. У 2015 році сукупне сальдо становило 3031,9 млн дол. США, що на 586,7% більше ніж у 2011 році. Такого результату вдалося досягнути завдяки значному зниженню імпорту товарів.

На даному етапі існує ряд негативних чинників, що мають значний стримуючий вплив на експорт областей Причорномор'я, серед яких можна виокремити найважливіші:

- низька конкурентоспроможність промислової продукції, насамперед машино-технічних виробів; важкий фінансовий стан більшості підприємств обробної промисловості та конверсійних виробництв, що робить практично неможливим інвестування в перспективні, орієнтовані на експорт проекти за рахунок внутрішніх ресурсів;
- значне знецінювання національної валюти протягом останніх років;
- недостатній розвиток вітчизняних систем сертифікації і контролю якості експортної продукції на фоні значного підсилення останнім

часом вимог до споживчих і екологічних характеристик, а також до безпеки продукції, яка реалізується на ринках промислово розвинутих країн;

- нестача спеціальних знань і досвіду роботи у сфері експорту у більшості українських підприємців, а також недостатня координованість їх діяльності на зовнішніх ринках;
- розрив традиційних виробничих зв'язків на пострадянському економічному просторі;
- збереження елементів дискримінації українських експортерів за кордоном, застосування методів обмежувальної ділової практики, зокрема картельних угод для витіснення чи недопущення України на перспективні ринки;
- низький світовий рейтинг надійності України для кредитів та інвестицій, що ускладнює використання іноземних фінансових ресурсів для розвитку експортного потенціалу країни;
- норми українського законодавства, які закріплюють відповідальність постачальника за недоброякісну продукцію, не відповідають принципам, що прийняті в міжнародній практиці [3, с. 10].

Крім того, слабкою стороною експорту регіону є його структура, в якій переважають сировина та продукти первинної обробки, натомість частка наукоємної продукції є дуже малою, що не відповідає світовим тенденціям. Нестабільність законодавства та умов ведення бізнесу не дають змоги підприємцям впроваджувати довгострокові стратегії розвитку та утримують їх в умовах невизначеності та невпевненості в майбутньому. До того ж жорстка грошово-кредитна політика та високі податки перешкоджають модернізації виробництва та впровадженню нових технологій.

Політика підтримки експорту реалізується в кількох площинах, або за окремими напрямками державної політики. Основними її інструментами на сучасному етапі мають бути:

- Стимулювання виробництва експортної продукції;
- Сприяння модернізації та технічному переозброєнню експортноорієнтованих виробничих потужностей;
- Оптимізація національного правового та нормативно-інституційного режиму здійснення експортних операцій;
- Удосконалення механізму фінансування та кредитування виробництв, які здійснюють експорт;
- Налаштування ефективної системи страхування експортних операцій;
- Забезпечення достатньої правової підтримки національного виробника, зокрема при проведенні судово-арбітражних розглядів, антидемпінгових процесів;

- Забезпечення отримання сертифікатів на продукцію вітчизняного виробництва, відповідності метрологічного та стандартизаційного оформлення вітчизняної продукції вимогам західних ринків;
- Стимулювання інвестиційної діяльності як національних, так і іноземних фізичних та юридичних осіб в експортоорієнтованому секторі економіки за допомогою податкових, усього широкого спектра фінансових та організаційних механізмів [4].

Як показує досвід розвинутих країн, саме за рахунок стимулювання державою експортного, причому головне — експортного технологічного напрямку зовнішньоекономічної діяльності, їм вдається втримувати стабільну динаміку економічного розвитку. Тому в сучасних умовах ефективний розвиток українського експорту є важливим елементом довгострокової стратегії держави щодо ринкового реформування і структурної перебудови економіки.

### Література

1. Валовой внутренний продукт Украины. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://insiders.com.ua/spravochnik/valovoj-vnutrennij-produkt>.
2. Державна служба статистики України. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Єлісеєнко О. В. Сучасний стан, проблеми та перспективи розвитку зовнішньої торгівлі України / О. В. Єлісеєнко, Г. С. Скобелева // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. — 2014. — № 4. — С. 9–12.
4. Алімова О. О. Експортний потенціал України: проблеми та перспективи реалізації / О. О. Алімова // Державне управління: удосконалення та розвиток. — 2013. — № 3.

**Зуйкова Юлія Дмитрієвна**  
*студентка кафедри міжнародної економіки*  
*Одеський Національний Економічний Університет*  
*з. Одеса, Україна*

## АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ГП «ИЛЬИЧЕВСКИЙ МОРСКОЙ ТОРГОВОЙ ПОРТ»

ГП «Ильичевский морской торговый порт» — это международный современный универсальный высокомеханизированный транспортный узел. Предприятие специализируется на перегрузке генеральных (контейнеров, металлопроката) и массовых (наливных, навалочных, насыпных) грузов с морских судов на сухопутные типы транспорта, и наоборот. Именно морской транспорт является самым востребованным для доставки больших грузов из одной страны в другую [1].

ГП «Ильичевский морской торговый порт» показывает стабильно высокие результаты по внешнеэкономической деятельности, которые приведены в таблице 1.

Таблица 1

### Показатели внешнеэкономической деятельности ГП «Ильичевский морской торговый порт» [2]

Тыс. тонн	2010	2011	2012	2013	2014
Грузооборот	15053,5	13530,2	14513,7	13750,4	14555,7
Экспорт	7031,6	5251,1	6053,2	5877,7	8208,7
Импорт	3773,1	3732,5	3538,8	3555,6	2814,0
Транзит	4248,6	4546,6	4921,7	4317,1	3438,8

В 2014 году порт достиг максимального грузооборота за последние 5 лет — 14,6 млн тонн. По итогам 5 месяцев 2015 года данный показатель составил 6,524 млн тонн, что на 600 тыс. тонн больше, чем за аналогичный период 2014 года. Эти данные приведены в пояснительной записке, предоставленной в Мининфраструктуре.

С 2013 года порты-госпредприятия стали такими же стивидорными компаниями, как и частные операторы, работавшие на их территории. До этого в отчетности ГП «Ильичевский морской торговый порт» учитывались объемы «частников», как работающих на причалах порта. После реформы и создания ГП «Администрация морских портов Украины» (АМПУ), в ведение которой перешли причалы и другие стратегические

объекты, учитываются показатели каждой стивидорной компании. Поэтому сегодня Ильичевский морской порт — это территория и акватория, на которой работают 10 стивидорных компаний, в т.ч. ГП «Ильичевский морской торговый порт» [3].

По данным ГП «Администрация морских портов Украины» в 2014 году ГП «Ильичевский морской торговый порт» переработал 10483,5 тыс.т., а в январе-мае 2015 года 5323,7 тыс.т.

В 2014 году произошло сокращение объемов перевалки руды примерно на 400 тыс.т, которое компенсировал рост перевалки такого же объема зерна. Вырос объем перевалки чугуна на 100 тыс.т. Но главным фактором, обеспечившим общий рост объемов на 430 тыс.т. (+4.3%) стало почти двукратное увеличение потока грузовых автомобилей на паромных линиях. В 2013 г. — 27508, в 2014 г. — 50715 ТИРов. Более того, хоть они сами выезжают на берег, их тоже учитывают в тоннах, причем не только груз, но и вес самого автомобиля. Таким образом, рост составил почти 800 тыс.т.

В апреле 2015 года по инициативе ГП «Ильичевский морской торговый порт» был расторгнут договор совместной деятельности с ЧП «Контейнерный терминал Ильичевск» (КТИ). Первый раз договор был расторгнут в 2009 году, а в 2012 году был возобновлен.

По новым условиям прибыль распределялась 50 на 50. В 2014 году ГП «Ильичевский морской торговый порт» получил от ЧП «Контейнерный терминал Ильичевск» 74 млн.грн, а в 2015 году должен был получить около 100 млн.грн., не неся никаких затрат.

Возможно, в другое время самостоятельное оперирование контейнерным терминалом было бы более прибыльным, но не в условиях трехкратного падения объемов и продолжающегося спада не только в Ильичевске, но и в Одессе. Итого в 2015 году — минус 100 млн.грн доходов и увеличение расходов примерно на 80 млн.грн.

В таблице 2 представим объем грузопереработки в ГП «Ильичевский морской торговый порт» (данные взяты из ГП «Администрация морских портов Украины») в 2014–2015 гг.

*Таблица 2*

**Объем грузопереработки в ГП «Ильичевский морской торговый порт» в 2014–2015 г.г. [2]**

Показатели	Ильичевский морской порт (все стивидоры)			В том числе ГП «ИМТП»		
	2014	2015	%	2014	2015	%
Всего	6930,92	7567,81	109,2	4248,70	5323,70	125,3
Наливные	789,67	786,17	99,6			
Нефть		11,06				

**Секція 8. Міжнародна економіка**

*Продолжение табл. 2*

Нефтепродукты	151,19	75,97	50,3			
Масло	638,48	699,14	109,5			
Сухогрузные сыпучие	3673,45	5339,14	145,3	2823,90	4117,10	145,8
Уголь	178,50	77,90	43,6	178,50	77,90	43,6
Кокс	25,00			25,00		
Руда всякая	715,50	2000,80	279,6	715,50	2000,80	279,6
Строительные	53,90	245,50	455,5	53,90	182,00	337,7
Зерно	1880,65	2146,32	114,1	1048,80	1083,00	103,3
Прочие сыпучие грузы	819,90	868,62	105,9	802,20	773,40	96,4
Тарно-штучные	2467,80	1442,50	58,5	1424,80	1206,60	84,7
Автотехника и сельхоз-техника	30,20	15,10	50,0	30,20	15,10	50,0
Черные металлы – всего	571,80	506,20	88,5	571,80	505,80	88,5
из них – чугун	555,20	480,60	86,6	555,20	480,60	86,6
– металлопрокат	4,90	1,60	32,7	4,90	1,20	24,5
– прочие грузы черных металлов	11,70	24,00	205,1	11,70	24,00	205,1
Химические и минудобрения		1,00			1,00	
Промтовары в ящиках и кипах	0,10			0,10		
Продовольственные – всего	9,70	6,70	69,1	9,70	6,70	69,1
из них – скоропортящиеся	9,70	6,70	69,1	9,70	6,70	69,1
Контейнеры (тонн)	1043	372,30	35,7		138,80	
Контейнеры (шт.)	54091	18075	33,4	8	6335	79187,5
Контейнеры (TEU)	94544	28522	30,2	12	9844	82033,3
Авто. крупнотоннажные (тонн)	609,60	358,70	58,8	609,60	358,70	58,8
Авто. крупнотоннажные (шт.)	18845	10723	56,9	18845	10723	56,9
Прочие тарно-штучные	203,40	182,50	89,7	203,40	180,50	88,7

Министерство транспорта Украины выразило обеспокоенность по поводу значительного уменьшения грузооборота украинских портов в 2014 году – до 99, 5% в сравнении с уровнем прошлого года.

Морские порты Украины, как важнейшая составляющая всей транспортной системы, ждут решения целого комплекса важнейших проблем.

От того, как в ближайшие два-три года на государственном и местном уровнях будет реализован технико-экономический потенциал 19 предприятий подобного профиля, зависит успех интеграции Украины в мировую экономику через систему интенсивного развития морских перевозок грузов и пассажиров [4].

ГП «Ильичевский морской торговый порт» имеет исключительное значение не только в транспортной системе Украины, но и в структуре активно развивающихся транспортных международных коридоров. Через них в 2014 году прошло почти 80% от суммарного грузопотока пяти крупнейших портов и 62% грузооборота всех морских портов страны.

В настоящее время в перевозках резко выделяется железнодорожный транспорт, который составляет 57% от общего объема грузов, перевезенных транспортной системой Украины. Второе место занимает трубопроводный транспорт, т.к. через Украину проходят пути транспортировки нефти и газа с востока в Европу. Водный транспорт занимает лишь четвертое место, уступая автомобильному. Несмотря на это морской транспорт и портовое хозяйство имеют хорошие предпосылки для развития экспортного потенциала страны, а в перспективе усиления и других составляющих экономики.

Морские торговые порты Причерноморского экономического района в 2014 г. сократили объем грузооборота на 18% по сравнению с 2013 г., до 93 млн т. К причинам спада, связанным с мировым экономическим кризисом, добавилась резкая переориентация правительства с поощрения импортных перевозок к их сдерживанию. Это привело к сокращению ранее самых быстро развивающихся контейнерных грузопотоков. Крупнейшим портом Причерноморского экономического района остается Одесский МТП, на втором месте — Южный МТП и на третьем месте — ГП «Ильичевский морской торговый порт». [11, с. 108]

### Литература

1. Сайт ГП «Ильичевский морской торговый порт».
2. Сайт Администрации морских портов Украины.
3. Цветов М. Ю. Морские порты в системе международных транспортных коридоров // Транспортный комплекс Украины: экономика, организация, развитие. — К., 2013. — 93–104 с.
4. Филипенко А. О., Барышникова В. В. О стратегических приоритетах реализации потенциала Украины как морской державы. — 2013, Одесса.
5. Винников В. В. Экономика предприятия морского транспорта. (экономика морских перевозок): Учебник для вузов водного транспорта. — Одесса: Латстар, 2013. — 416 с.

Ильченко Наталья Олеговна

## ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОСТОЯНИЕ ТРАНСПОРТНО-ЭКСПЕДИТОРСКОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ ОПЕРАЦИЙ ООО «УКРСПЕЦКОНТЕЙНЕР»

**Аннотация.** В статье анализируется финансово-экономическое состояние транспортно-экспедиторского обслуживания внешнеэкономических операций компании ООО «Укрспецконтейнер». Для выработки мер повышения эффективности транспортно-экспедиторской деятельности анализируются такие показатели, как коэффициент концентрации собственного капитала и привлеченного, коэффициент мобильности собственных средств, коэффициент финансовой устойчивости, уровень обеспечения материальных запасов собственными оборотными средствами, а также коэффициент ликвидности.

**Ключевые слова:** финансовый анализ, транспортно-экспедиторское обслуживание, внешнеэкономические операции, финансовая устойчивость, конкурентоспособность.

### *Постановка проблемы в общем виде*

В условиях, когда на рынке существует много игроков, невозможно предоставить конкурентоспособную услугу, не имея представления об общем положении на рынке и данных об основных конкурентах.

В современных условиях постоянный мониторинг рынка предоставляет преимущество в конкурентной борьбе, создает условия для управления эффективностью транспортно-экспедиторской деятельности, является основой для постоянного совершенствования предоставляемой услуги в соответствии с требованиями рынка. Такой подход к изучению рынка должен привести к увеличению объемов предоставления услуг и улучшению финансовых показателей предприятия. Исчерпывающую информацию о рынке можно получить путем анализа аналогичных услуг, представленных на рынке, в разрезе их технических эксплуатационных характеристик, а также стоимости, как величины, отражающей денежное измерение данных показателей в соответствии с рыночными условиями.



*Постановка задачі*

Для выработки мер повышения эффективности транспортно-экспедиторской деятельности ООО «Укрспецконтейнер» необходимо оценить финансовое состояние предприятия и иметь представление о потенциале (как финансовый, так и производственный), который можно использовать для повышения конкурентоспособности предприятия, усиление его роли на внешних рынках и разработке маркетинговых средств выхода на выбранные рынки.

*Изложение основного материала*

Одним из аспектов такого анализа являются показатели финансовой устойчивости предприятия. Если предприятие имеет достаточно возможностей для того, чтобы собственными усилиями вести хозяйственную деятельность — это будет иметь положительное влияние на кредитный рейтинг предприятия, позволит привлечь дополнительные финансовые ресурсы для расширения производства, ведения инновационной деятельности и др.

В процессе исследования был проведен анализ финансовой устойчивости ООО «Укрспецконтейнер», базировавшийся на использовании показателей финансовой отчетности предприятия. Для анализа использовались данные формы № 1 по 2014–2015 годы (см. табл. 1).

*Таблица 1*

**Базис для проведения анализа финансовой устойчивости  
ООО «Укрспецконтейнер», тыс. грн.**

<b>Показатели</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>
Собственный капитал	120,5	191,1
Валюта баланса	975,4	1622,6
Привлеченный капитал	854,9	1431,5
Необоротные активы	52,6	48,1
Собственные оборотные активы	67,9	143
Долгосрочные кредиты	0	0
Краткосрочная кредиторская задолженность	854,9	1431,5
Оборотные активы	714,4	1502
Денежные средства	354,9	858,6

Еще до проведения расчетов можно сделать вывод о высоком уровне привлечения долгосрочного кредитования в хозяйственную деятельность ООО «Укрспецконтейнер».

Для анализа финансовой устойчивости использовалось ряд показателей. Одним из наиболее значимых является коэффициент концентрации

собственного капитала. Он определяет удельный вес собственного капитала в общей сумме хозяйственных средств. Чем больше удельный вес собственного капитала, тем стабильнее является финансовая ситуация в компании. Нормативным показателем коэффициента концентрации собственного капитала является 0,5. Коэффициент концентрации собственного капитала ООО «Укрспецконтейнер» за два года приведены на рис. 1.

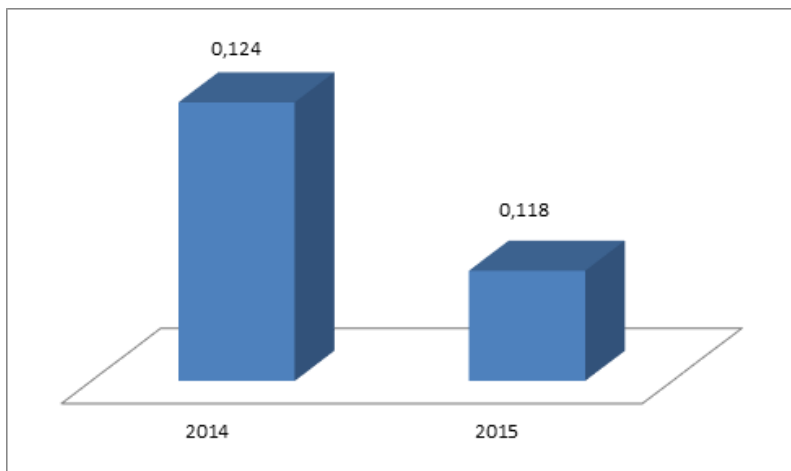


Рис. 1. Коэффициент концентрации собственного капитала ООО «Укрспецконтейнер»

В течение 2014–2015 годов данный показатель для ООО «Укрспецконтейнер» находился ниже нормы. Следует отметить значение падения данного показателя в 2015 году (2015 сопровождался наибольшим размером прибыли предприятия). Вполне вероятно, что для обеспечения производства были использовано большее количество оборотных активов, а источники формирования этих активов заключались в увеличении кредиторской задолженности.

Коэффициент капитализации, или коэффициент соотношения привлеченных и собственных средств рассчитывается как отношение всего привлеченного капитала к собственному.

Данный коэффициент позволяет получить информацию о состоянии зависимости предприятия от внешних ресурсов. Чем больше значение данного коэффициента за единицу, тем больше предприятие зависит от источников привлечения средств. Критическое значение данного показателя составляет 0,7. При превышении этого уровня следует считать финансовую устойчивость предприятия сомнительной (см. Рис. 2).



Рис. 2. Коэффициент концентрации капитала ООО «Укрспецконтейнер»

На графике можно наблюдать ситуацию, аналогичную ситуации с приведенным выше коэффициентом концентрации собственного капитала. В 2015 году были несколько ухудшены показатели финансовой устойчивости, в первую очередь было вызвано ростом текущей кредиторской задолженности.

Коэффициент мобильности собственного капитала указывает на то, какая часть собственных средств предприятия находится в мобильной форме, позволяющей свободно маневрировать данными средствами. Нормативное значение коэффициента мобильности составляет 0,2–0,5. Значение коэффициента мобильности приведены на рис. 3.

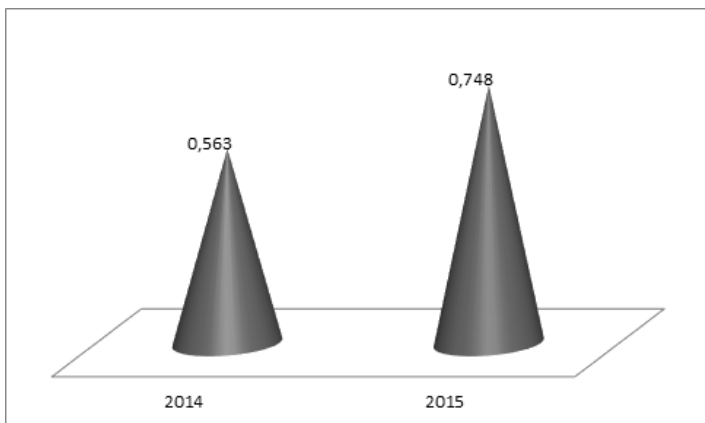


Рис. 3. Коэффициент мобильности собственных средств ООО «Укрспецконтейнер»

По данному коэффициенту ООО «Укрспецконтейнер» не укладывается в нормативы, однако это не должно быть проблемой для финансовой устойчивости предприятия, а скорее неиспользованным финансовым потенциалом. Поскольку предприятие в первую очередь предоставляет услуги, не требующие особых капитальных затрат, не может вызвать беспокойство высокая мобильность собственных средств ООО «Укрспецконтейнер». В первую очередь, она свидетельствует о том, что основная масса активов предприятия сосредоточена в денежных средствах и дебиторской задолженности, а поэтому в случае возникновения экстренных ситуаций может быть быстро обращены в другой вид финансовых активов.

Коэффициент финансовой устойчивости выражает удельный вес тех источников финансирования, которые предприятие может использовать в своей деятельности в течение длительного времени, привлеченных для финансирования активов данной организации наряду с собственными средствами. Следует отметить, что наличие долгосрочных инвестиций или долгосрочных кредитов в предприятие гласит: во-первых, о доверии кредиторов предприятию, во-вторых, о выполнении инновационных проектов на предприятии, требующих долгосрочного финансирования.

Поскольку ООО «Укрспецконтейнер» не требует значительного количества оборотных активов для ведения деятельности и генерирования прибыли, уровень коэффициента финансовой устойчивости не значительным образом отличается от коэффициента концентрации собственного капитала (см. Рис. 4). Это свидетельствует о невысоком уровне долгосрочного кредитования предприятия.

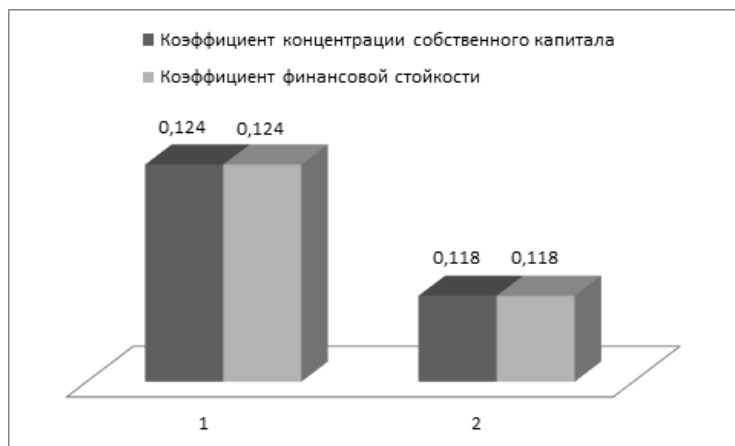


Рис. 4. Коэффициент финансовой устойчивости и коэффициент концентрации собственного капитала на ООО «Укрспецконтейнер»

С одной стороны, это можно считать негативным моментом, однако с другой у предприятия фактически есть резерв привлечения долгосрочных кредитов для выполнения инновационных проектов без нарушения финансовой устойчивости предприятия. В 2015 году этот резерв составляет около 320 тыс. грн.

Коэффициент обеспечения материальных запасов собственными оборотными средствами показывает, в какой степени запасы товарно-материальных ценностей сформированы за счет собственных источников и не нуждаются в привлечении дополнительных источников финансирования (см. Рис. 5). Нормативное значение данного показателя должно составлять не менее 0,5.

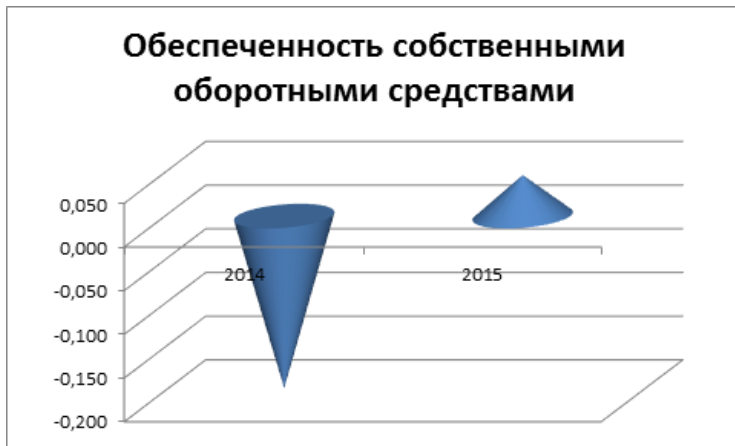


Рис. 5. Уровень обеспечения материальных запасов ООО «Укрспецконтейнер» собственными оборотными средствами.

Как видим, в течение 2014 уровень обеспеченности материальных запасов собственными средствами находился на низком уровне и даже имел отрицательный показатель. Однако в 2015 году показатели несколько улучшились, хотя все равно находятся на достаточно низком уровне. В случае расширения производства ООО «Укрспецконтейнер» имеет некоторые резервы привлечения краткосрочного кредитования для обеспечения предприятия необходимыми оборотными средствами без потери финансовой устойчивости предприятия.

Отдельное внимание следует выделить ликвидности предприятия. Предприятие считается ликвидным в случае, если оно может погасить свою задолженность по краткосрочным обязательствам за счет собственных оборотных активов. Для определения ликвидности предприятия наиболее часто используют два показателя: общий коэффициент

ликвидности и коэффициент абсолютной ликвидности. Общий коэффициент ликвидности или коэффициент покрытия характеризует общую обеспеченность предприятия оборотными средствами. Это отношение фактической стоимости всех оборотных средств (активов) к краткосрочным обязательствам (нормативный показатель должен превышать 2). Коэффициент абсолютной ликвидности указывает на часть краткосрочных обязательств, которые предприятие может погасить немедленно за счет денежных средств и краткосрочных финансовых вложений (нормативный показатель должна превышать 0,2). ООО «Укрспецконтейнер» имеет высокие показатели ликвидности (см. Рис. 6).

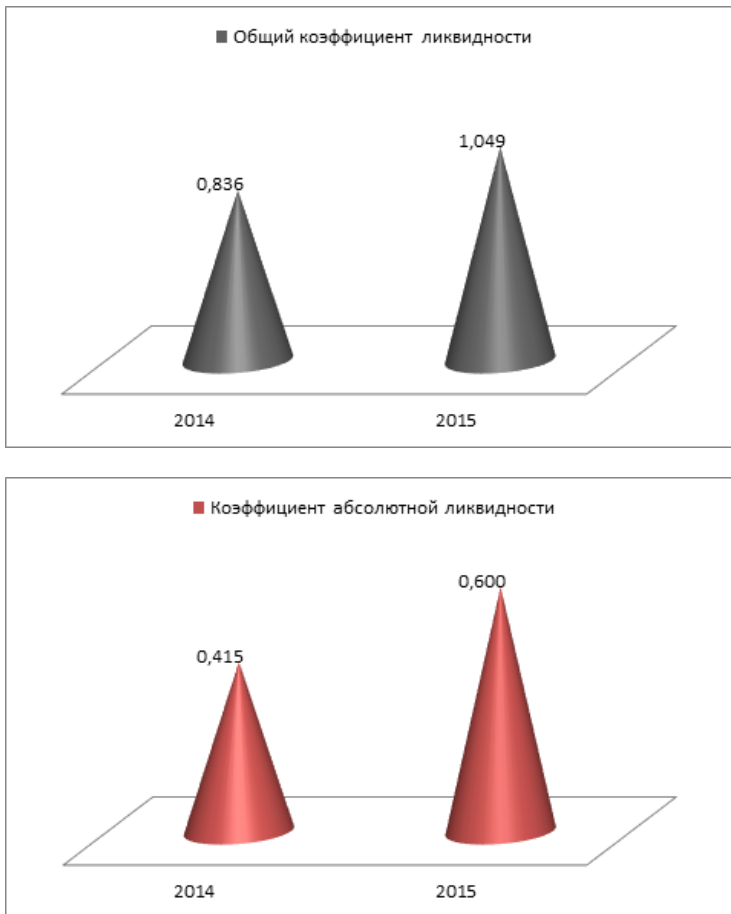


Рис. 6. Показатели ликвидности ООО «Укрспецконтейнер»

С другой стороны, высокий рост коэффициента абсолютной ликвидности свидетельствует о росте денежных средств на счетах предприятия. Наличие крупной суммы денежных средств, конечно, играет положительную роль в формировании финансового имиджа предприятия, однако обычно более выгодно данные средства включать в оборот. Выпадение из оборота значительной суммы денежных средств свидетельствует о проблеме в сбытовой политике предприятия, что подтверждает также и анализ рентабельности ООО «Укрспецконтейнер» (см. Рис. 7).

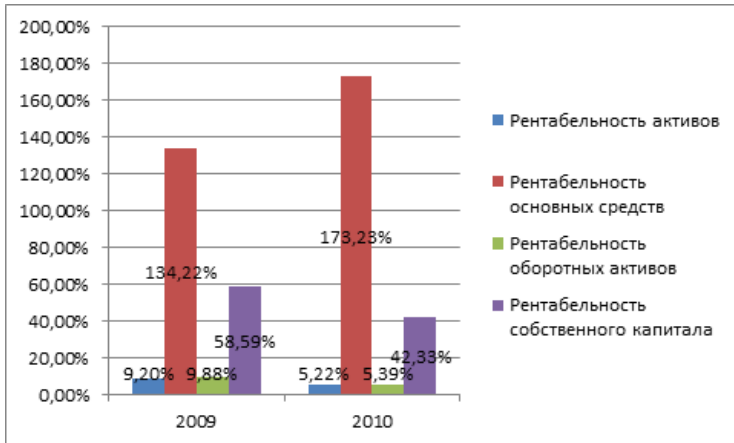


Рис. 7. Показатели рентабельности ООО «Укрспецконтейнер»

### Вывод

Если показатели финансовой устойчивости ООО «Укрспецконтейнер» во многом можно считать образцовыми, то показатели рентабельности ООО «Укрспецконтейнер» в течение последних четырех лет значительно снизились. Если достаточно высокую рентабельность основных средств можно объяснить низкой потребностью в основных средствах и других необоротных активах, то рентабельность оборотных активов (которые по сути являются основными активами предприятия), что является чрезвычайно низкой в 2015, является индикатором возможных проблем на предприятии. Отсутствие внедрения инноваций в деятельность предприятия, использование традиционных подходов к маркетинговой деятельности приводит к снижению скорости оборота денежных средств и прочих оборотных активов, в свою очередь негативно влияет на показатели рентабельности предприятия. Это свидетельствует, что предприятию необходимо осуществлять модернизацию, обновление подходов к предоставлению транспортно-экспедиторских услуг. Частично такую модернизацию можно покрыть за счет собственных средств, частично за

счет привлеченных (как показал финансовый анализ сделать это можно без существенной угрозы для финансовой устойчивости предприятия за счет привлечения долгосрочных кредитов).

### Использованная литература

1. Козак Ю. Г. Міжнародна торгівля: підручник: навч. посібник / Ю. Г. Козак, Н. С. Логвінова, Н. В. Притула та інші. — 5-те вид. перероб. та доп. — Київ-Катовіце-Краков: Центр учбової літератури, 2015. — 272 с.
2. Сханова С. Э. Транспортно-экспедиционное обслуживание: С. Э. Сханова, О. В. Попова, А. Э. Горев; Москва; Издательский центр «Академия»; 2005.
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.



Казак Марина Константиновна  
*Одесский Национальный Экономический Университет*

## **ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНИХ МОРСЬКИХ КОНТЕЙНЕРСЬКИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ (НА ПРИКЛАДІ ДП «ІЛЛІЧІВСЬКИЙ МТП»)**

В даній статті проведено аналіз сучасного стану транспортних перевезень морськими портами України та виокремлено проблеми функціонування та розвитку контейнерських перевезень на прикладі ДП «Іллічівський МТП». Значна увага приділена основним перспективам розвитку міжнародних морських контейнерських перевезень портової галузі держави.

**Ключові слова:** морські перевезення, морський транспорт, перспективи, транспортні послуги, контейнерські перевезення.

**Постановка проблеми.** Морський транспорт широко використовується для міжнародних і внутрішніх перевезень. Він відіграє надзвичайно важливу роль у формуванні зовнішньоекономічних зв'язків України, особливо з країнами далекого зарубіжжя і характеризується високою ефективністю перевезень порівняно з іншими видами транспорту. Незважаючи на кризові явища, що відбуваються останній час у світовій економіці, обсяг міжнародної торгівлі, що здійснюється шляхом перевезення вантажів морем, збільшився у 2014 році на 3,8% порівняно до аналогічного показника 2013 року [1]. Загальний темп зростання обсягів перевезень морем дещо уповільнився відносно динаміки попередніх років, проте темпи зростання перевезення і перевантаження контейнерних вантажів залишилися на тому ж рівні, що й в 2012 році, а саме: щорічне підвищення складає близько 5% [3]. Це свідчить про те, що морська галузь покращує ефективність своєї роботи навіть у кризових умовах.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Наукові дослідження теоретичних і практичних аспектів функціонування і розвитку морських портів, морського транспорту та інфраструктури міжнародних контейнерських морських перевезень розглядаються в роботах вітчизняних і закордонних учених, таких як Александров-Дольник М., Андреев-Голубев Н., Блудова Т., Брухис Г., Аксютин Л., Винников В., Гуревич Г., Буркинський Б., Котлубай М., Кендалл Л., Махуренко Г., Сич Є., Постан М., Цветова Ю., Чекаловця В., Abell D., Branch A. та багатьох інших. Але

розвиток сучасних міжнародних морських контейнерських перевезень потребують подальшого дослідження в умовах євроінтеграції.

**Постановка завдання.** Метою дослідження є визначення основних перспектив розвитку міжнародних морських контейнерських перевезень на прикладі ДП «Іллічівський МТП».

**Виклад основного матеріалу.** Найдавніший і найбільший ринок транспортних послуг утворює морський транспорт, який зараз переважно займається перевезенням вантажів. Морський транспорт вважається найбільш універсальним видом транспорту, який спеціалізується на обслуговуванні міжнародної торгівлі. Сучасна конкурентна боротьба на ринках світової морської торгівлі має тенденції до змін в співвідношенні між обсягами випуску товарів та послуг і місцем основних, орієнтованих на експорт галузей, в світовому розподілі праці. Це має певний вплив на напрями, структуру та обсяги вантажопотоків, які обслуговуються засобами морського транспорту [5].

Таким чином, слід зазначити, що не тільки генеральні, але й навалочні, насипні та наливні вантажі все частіше транспортують в універсальних великотоннажних контейнерах з попереднім кантуванням їх у вертикальне положення при навантаженні, що дозволяє підвищити їх наповнюваність та краще використовувати місткість. Відповідно до стандарту ISO 830 під вантажним контейнером розуміється предмет транспортного устаткування:

- що має постійний характер і досить міцний для багаторазового використання;
- спеціальної конструкції, що дозволяє здійснювати перевезення вантажів одним або декількома видами транспорту без проміжного перевантаження вантажів;
- оснащений пристосуваннями, що дозволяють здійснювати його перевантаження, зокрема передачу з одного виду транспорту на інший;
- має внутрішній обсяг 1 м<sup>3</sup> (35,3 куб. футів) та більше.

Україна намагається не відставати від світової тенденції контейнеризації вантажів, адже вона розташована на перетині міжнародних транспортних коридорів Північ – Південь, Європа – Азія, що відкриває певні перспективи. Приріст переробки контейнерних експортно-імпорتنих і транзитних вантажопотоків в Україні становить більше 20% щорічно [2].

Серед найбільших і найперспективніших портів України для розвитку міжнародних контейнерських перевезень можна виділити саме «Іллічівський МТП». ДП «Іллічівський морський торговельний порт» підпорядковується Міністерству інфраструктури України. Порт має 29

причалів, на яких забезпечується цілодобова безперебійна обробка транспортних засобів. [8].

Порт обслуговується двома залізничними станціями та має 5 сучасних залізничних в'їздів на перевантажувальні термінали та комплекси, що забезпечують можливості загального вагонообігу до 1 300 вагонів на добу. У ДП «Іллічівський морський торговельний порт» за 2014 рік перевантажено 15 518,7 тис. тн. вантажів, що на 13,7 тис. тн. більше ніж було заплановано та на 983,5 тис. тн. або на 7,3% більше рівня аналогічного періоду 2013 року.

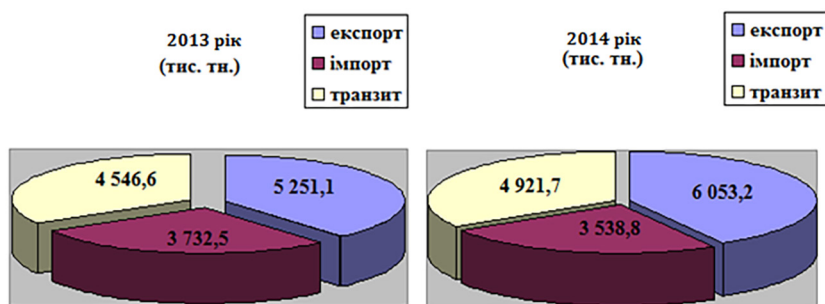


Рис. 1.1. Структура вантажопереробки порту за 2013 та 2014 роки за напрямками

За звітний період перевантажено 1 656,7 тис. тн. наливних вантажів, що на 356,7 тис.тн. більше плану (план 2014 року – 1 300 тис.тн.) та на 374,3 тис. тн. більше 2013 року (факт 2013 року – 1 282,4 тис. тн.). Збільшення вантажопереробки як до плану так і до факту відповідного періоду 2013 року відбулось за рахунок збільшення переробки олії наливом на 364,6 тис. тн. (план 2014 року – 1 200 тис. тн.) та на 435,1 тис. тн. (факт 2013 року – 1 129,5 тис. тн.). Проблемою скорочення вантажопотоку через ДП «ІМТП» є багаторічна хитка ринкова позиція власників технологічної частини, що самостійно проводять ринкову комерційну політику. Як наслідок, динаміка обсягів проходженням через ДП «ІМТП» є неусталеною [1; 4].

За підсумками роботи ДП «Іллічівський морський торговельний порт» у звітному періоді отримано чистого доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) в сумі 873 850 тис. грн., що менше плану на 234 370 тис. грн. (план 2014 року – 1 108 220 тис. грн.). При цьому не виконано план доходів по обробці вантажів на 243 808 тис. грн. та портовому флоту на 11 628 тис. грн. Недоотримання доходів по обробці вантажів у порівнянні з фактичними даними 2013 року склало 215 160 тис. грн. (звіт 2013 року – 737 117 тис. грн.) [3;5].

При розробці фінансового плану розрахунок доходів від обробки вантажів було закладено курс 1\$ – 8,1 грн., а фактично у поточному році

курс 1\$ – 12,9911 грн., таким чином втрати доходів за навантажувально-розвантажувальні роботи за рахунок зміни курсу валют по фактичній вантажопереробці склало близько 9,1 млн грн.

Недоотримання доходів від зберігання вантажів проти плану на складах порту обумовлено, як було зазначено вище, зменшенням доходів від зберігання контейнерів в зв'язку з виходом зі складу порту контейнерного терміналу та зменшенням у звітному періоді в зрівнянні з аналогічним періодом 2013 року середнього терміну зберігання вантажів з 19,5 до рівня 15,4 діб та середню доходну ставку з 0,46 до 0,16 грн. за 1 т/добу. До того ж, фінплан ДП «ІМТП» на 2014 рік передбачав залучення кредитних коштів в сумі 171 276 тис. грн. на розвиток виробництва. Тривала процедура затвердження Фінплану та отримання дозволів на залучення кредитних коштів, призвело до переносу строків реалізації проектів (придбання порталного крану та днопоглиблення підхідного каналу до 17,0 м) на 2015 рік, від реалізації інших (незначних за обсягами фінансування) проектів довелося взагалі відмовитися [9].

Рівень контейнеризації імпорту в Україну у 2014 р. становив 9,9% (у контейнерах на морських суднах відправлялось 9,3% загального обсягу експорту товарів, у контейнерах на залізничному транспорті – 0,3%, вантажних автомобілях – 0,3%). Для ДП «Іллічівський МТП» ці показники є ще меншими. Різниця між показниками експорту та імпорту порту обумовлена диспропорціями у зовнішній торгівлі товарами, коли імпортується переважно готова продукція з високим ступенем обробки (яка підлягає контейнеризації), а експортуються сировинні низькотехнологічні види товарів [7].

Для подальшого розвитку контейнеризації ДП «Іллічівський МТП» необхідно змінити товарну номенклатуру вантажів, що перероблюються у портах (причалах). У портах здійснюється переробка переважно наливних (18,9%) та сипких (55,5%) вантажів (в основному, руди, зерна, вугілля, нафти, нафтопродуктів), частка перероблення вантажів у контейнерах залишається на рівні 4,3%, на поромках – 2,1%, у трейлерах і інших шасі – 0,2%. Контейнерні перевезення морем з Одеси є фінансово вигідними, оскільки вартість транспортування вантажу морем суттєво нижча за вартість перевезення іншими видами транспорту. Перевезення морським транспортом до Одеси має лише один недолік – воно потребує більше часу. Фрахтування цілих контейнерів FCL через з Одесу є ідеальним для оптимізації транспортних операцій з імпорту та експорту морським шляхом. При цьому власник вантажу має виключне право на використання усієї ємності контейнеру [6].

В Європі, завдяки реалізації програми «Морські магістралі» (Motorways of the sea), стався перерозподіл: 20% вантажопотоків були перенаправлені на екологічні види транспорту (зокрема водний). При цьому

найбільшого поширення набула технологія перевезень Ро-Ро (roll-on roll-off). В Україні перспективи розвитку мультимодальних перевезень із залученням водного транспорту експерти пов'язують з реалізацією нового Європейського проекту ЛОГМОС в рамках регіональної програми ТРАСЕКА «Логістичні процеси і морські магістралі II», метою якого є підтримка міжнародної торгівлі, спрощення руху товарів шляхом удосконалення логістики, сумісності транспортних систем і розвитку мультимодальних перевезень. В проекті беруть участь: Азербайджан, Болгарія, Вірменія, Грузія, Казахстан, Киргизстан, Молдова, Румунія, Туреччина, Узбекистан та Україна.

ДП «Іллічівський МТП» не розвиває морські контейнерські перевезення через наступні причини: недосконалу нормативно-правову базу, диспропорції між рівнями розвитку потужностей портів з перероблення вантажів та залізничної інфраструктури, що до них примикає, що гальмує розвиток контейнерних і контрейлерних перевезень, високі ризики мультимодальних операторів при організації контейнерських перевезень на значні відстані за участю двох і більше видів транспорту, відсутність в Україні розвинутої мережі транспортно-логістичних центрів, а також інституту логістичних операторів, недостатність високопрофесійних і досвідчених спеціалістів з питань перевезень даного типу [3].

**Висновки та перспективи подальших досліджень.** Отже, поширення контейнеризації на водному транспорті не тільки для ДП «Іллічівський МТП», а й для всієї держави сприятиме ефективній організації виробництва в системі водного транспорту. Це дозволить значно збільшити обсяги перевезень вантажів територією України, сприятиме підвищенню конкурентоспроможності ДП «Іллічівський МТП» порту на світовому ринку транспортних послуг, розвитку мережі існуючих транспортних коридорів, інтеграції транспортної інфраструктури України до світової транспортної системи. Для розвитку міжнародних морських контейнерських перевезень в Україні, зокрема у ДП «Іллічівський МТП», необхідно реалізувати наступні заходи.

1. Створити правове підґрунтя для розвитку контейнерських перевезень та їх інтеграції з європейською мультимодальною мережею (TEN-T).

2. Підвищувати конкурентоспроможність порту ДП «Іллічівський МТП» з метою залучення додаткових обсягів вантажів.

3. Підготувати необхідну технічну, організаційну, технологічну та правову базу для широкого впровадження принципу «єдиного вікна» при митному оформленні вантажів, що перетинають державний кордон, впровадження системи електронного декларування товарів із застосуванням електронного цифрового підпису.

4. Здійснювати підготовку високопрофесійних фахівців в Україні у сфері організації міжнародних морських контейнерських перевезень

шляхом підготовки фахівців у вищих навчальних закладах. Розвиток перевезень даного типу сприятиме інтеграції транспортної системи України до світової системи перевезень, що дозволить в повній мірі використати свій транзитний потенціал.

### Література

1. Бандур С. І., Заяць Т. А., Куценко В. І. та ін. Соціальний розвиток України: сучасні трансформації та перспективи / — Черкаси: Брама — Україна, 2012. — С. 112–113.
2. Буркинський Б. Про роздержавлення морських торгових портів України: [Морські порти України — практично єдині об'єкти в структурі морського господарства країни, які перебувають у повному державному управлінні і є одним з найбільших платників податків] // Економіка України. — 2010. — С. 12–18.
3. Винников В. В. Системы технологий на морском транспорте (перевозка и перегрузка) / В. В. Винников, Е. Д. Крушкин, О. Д. Быкова; под общ. ред. В. В. Винникова: учебное пособие. — 2-е изд., перераб. и доп. — Одесса: Феникс, 2010. — 576 с.
4. Коба В. Г., — Визначення ємності вантажних перевезень судноплавними компаніями України / В. Г. Коба, І. В. Гладка // Економіка, менеджмент, бізнес: Зб. наук. праць. — К.: Державний університет інформаційно-комунікаційних технологій, 2014. — С. 137–140.
5. Конкурентоспроможність та сталий розвиток морегосподарського комплексу України: монографія / За ред. О. М. Котлубая. — Одеса: ІПРЕЕД НАН України, 2011. — С. 321–323.
6. Котлубай О. М. Економічні механізми розвитку торговельного мореплавства в Україні: монографія / О. М. Котлубай. — Одеса: ІПРЕЕД НАН України, 2011. — С. 253–254.
7. Украина — держава морская: монография / Макогон Ю. В., Лысый А. Ф., Гаркуша Г. Г., Грузан А. В.; Под ред. Ю. В. Макогона. — Донецк: ДонНУ, 2010. — С. 292–294.
8. Ханин М. С. Экономические проблемы развития морского транспорта России и повышение его роли в мирохозяйственных связях: автореф. дис. д-ра экон. наук. спец. 08.00.14 «Мировая экономика» / М. С. Ханин. — Москва, 2012. — С. 17–19.
9. Shipping statistics and Market Review [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [www.isl.org](http://www.isl.org)

**Королева Наталья Вадимовна**

*к.э.н.*

**Левченко Александр Сергеевич**

*к.э.н., доцент кафедры экономики и организации производства  
Белгородский государственный технологический университет*

*им. В. Г. Шухова  
г. Белгород, Россия*

## **ПЕРСПЕКТИВЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В РЕШЕНИИ ПРОБЛЕМЫ МИГРАЦИОННОГО КРИЗИСА В СТРАНАХ ЗАПАДА**

В настоящее время как западные, так и развивающиеся страны переживают крупнейший гуманитарный кризис со времен миграции 40-х годов XX века. По данным ООН сегодня в постоянном вынужденном передвижении находятся 60 млн чел. [1]. Прибывая в иностранное государство, беженцы сталкиваются с большим количеством проблем во всех сферах жизни: быт, юриспруденция, образование, медицина, общение и т.д. Превалирование в этническом составе вынужденных мигрантов выходцев из арабских и африканских стран особенно обостряет проблему языкового барьера.

Основная нагрузка и решение проблем, связанных с размещением и адаптацией переселенцев, приходится на правительства принимающих стран и налогоплательщиков. С целью облегчения налогового-бюджетного бремени, а также повышения эффективности помощи беженцам, органы государственной власти и добровольцы все чаще обращаются к информационным технологиям, применение которых содержит значительный потенциал сокращения расходов на оказание информационно-консультационных услуг, преодоление языкового барьера и увеличение охвата целевой аудитории предоставления помощи [2]. Например, в рамках проекта неприбыльной организации Urban Refugees («Городские беженцы») «#Techfugees», объединяющего специалистов в области информационных технологий для оказания помощи вынужденным переселенцам, живущим не в лагерях беженцев, а в городах, была разработана программа SMS'Up. Функциональные возможности данного сервиса аналогичны приложению для обмена сообщениями WhatsUp, но основаны на технологии смс, и позволяют беженцам, у которых отсутствует смартфон или доступ к интернету, общаться путем создания приватных чатов, отправив смс-заявку на короткий номер и получив ответное смс с наименованием

новой группы. Другие пользователи могут присоединиться к беседе аналогичным образом путем отправки смс-запроса с указанием названия желаемой группы. Плата за общение значительно ниже, чем тарифы на стандартную переписку посредством смс-сообщений [3].

Еще одно мобильное приложение Soul Medicine будет запущено в июне 2016 года специалистами благотворительного проекта открытых ресурсов Chaup, созданного с целью использования технологий для расширения прав женщин и их защиты от насилия и угнетения. Мобильное приложение Soul Medicine разрабатывается специально для вынужденных переселенцев и содержит образовательный курс о биологических основах жизнедеятельности человека и возможность подписки на получение ежедневных ободряющих и вдохновляющих сообщений через предпочтительный канал: смс или WhatsUp. Приложение будет доступно на шести языках: дари (Dari), пашто (Pashto), немецком, французском, арабском и греческом [4]. Мобильное приложение HaBaby было создано британскими специалистами во время специализированного хакерского, или технологического, марафона (hackathon), организованного с целью решения проблем миграционного кризиса, для оказания консультативной медицинской помощи беременным женщинам-беженкам. Приложение содержит общие советы, сведения о симптомах недомоганий, методах их устранения, а также информацию о возможности доступа к бесплатной медицинской помощи в каждой стране [5].

Правительство Канады финансирует проект по разработке мобильного сервиса, основанного на технологии смс, который позволит прибывшим беженцам получать электронные консультации на их родном языке по вопросам, связанным с медициной, образованием, приобретением предметов первой необходимости, продовольствия и т.д. В будущем появится возможность личного общения беженцев с местными иностранными специалистами в определенной области посредством обмена голосовыми и текстовыми сообщениями между пользователями, зарегистрированными в приложении для смартфонов в режиме реального времени [6].

Возможность чтения информации и получения ответов на семи языках (немецком, английском, русском, французском, польском, арабском, турецком) по вопросам регистрации, здравоохранения, образования, семьи, насилия, экстренных ситуаций и быта, предоставляет Clarat – информационный сервис, которым пользуются не только беженцы, но и местное население Германии [7]. Лидер турецкой телекоммуникационной отрасли SoukTel спонсировал проект разработки информационного сервиса, благодаря которому беженцы могут задавать правовые вопросы и получать бесплатные консультации юристов в реальном времени [8]. Услуги юристов оплачиваются за счет государства, которое значительно повышает эффективность расходов на оказание помощи беженцам за



счет уменьшения издержек на содержание персонала, сокращения времени ожидания в очередях и исключения дублирования вопросов.

Таким образом, перспективными направлениями использования информационных технологий для помощи переселенцам и решения проблем современного миграционного кризиса в Европе и других государствах Запада, а также в развивающихся странах, являются:

- разработка справочных информационных сервисов, основанных на технологии смс-сообщений, а также приложений для смартфонов, доступных на родных для переселенцев языках с целью предоставления консультативно-справочной информации во всех сферах жизни;
- создание приложений, которые позволяют зарегистрированным пользователям отправлять беженцам ободряющие сообщения, видео или изображения со словами поддержки;
- распространение информации среди беженцев о возможностях получения помощи посредством использования информационных технологий.

### Литература

1. UN warns of 'record high' 60 million displaced amid expanding global conflicts [Электронный ресурс] / UN News Center. URL: <http://www.un.org/apps/news/story.asp?NewsID=51185> (Дата обращения: 22.05.2016).

2. Черняков А.Н. Интернет как культурно-семиотический феномен / Черняков А.Н., Дунаев Р.А. // // Вестник БГТУ им. В.Г. Шухова. 2013. № 3. С. 207–210.

3. Connect Refugees With Each Other – Using Simple Sms Messaging Group [Электронный ресурс] / URL: (Дата обращения: 22.05.2016).

4. Soul Medicine Needs Translators [Электронный ресурс] / URL: <https://medium.com/soul-medicine/soul-medicine-needs-translators-37c6127956ae#.1mnr0ro3I> (Дата обращения: 22.05.2016).

5. HaBaby [Электронный ресурс] / URL: <http://www.alessandrocrimi.com/hababy/> (Дата обращения: 22.05.2016).

6. Text a Syrian: a New Service Will Help Refugees Navigate Life in Canada [Электронный ресурс] / Motherboard. – [18.06.2016]. URL: <http://motherboard.vice.com/read/text-a-syrian-a-new-service-helps-refugees-navigate-life-in-canada> Mobile-Souktel (Дата обращения: 14.05.2016).

7. Clarat [Электронный ресурс] / Clarat. URL: <http://www.clarat.org/ru/refugees/> (Дата обращения: 22.05.2016).

8. Mobile technology for mobile populations: How cellphones are redefining the Syrian refugee crisis [Электронный ресурс] / Devex. – [16.03.2016]. URL: <https://www.devex.com/news/mobile-technology-for-mobile-populations-how-cellphones-are-redefining-the-syrian-refugee-crisis-87871> (Дата обращения: 22.05.2016).

**Mincicova Valerija Sergeevna**

*Ph.D. in economics, associated professor*

*Financial University under the Government of the Russian Federation,  
Moscow, the Russian Federation*

## **TRANSNATIONAL BANKS IN EUROPE: STRATEGIES OF WESTERN AND EASTERN EUROPEAN BANKS<sup>1</sup>**

The article is written with the support of the Russian Humanitarian Foundation. Project № 14-37-01203 “Theory and Practice of banks’ transnationalization: the role of TNB from developing countries and countries with economies in transition” (Статья написана при поддержке Российского гуманитарного научного фонда. Проект № 14-37-01203 “Теория и практика транснационализации банков: роль ТНБ из развивающихся стран и стран с переходной экономикой”).

Transnational processes in today’s world are objective as the consequence of globalization and international labour division. That is why they are so interesting to study and getting involved for business community, governments, international organizations, analytic and rating agencies.

Transnational companies (TNCs) (nowadays they are called by international organizations, e.g. UNCTAD, multinational enterprises, MNEs) play a key role in today’s global economy. In just 25–30 years of active development of TNC of fourth and fifth generations in the international division of labor, the creation of the world’s GDP significantly increased both in absolute and in relative terms. For instance, if in the 1980s TNC provides 30% of the GDP of countries with market economies, in the 2010s the increased number of branches of multinationals provide more than a half of world production.

All those facts totally explain and illustrate why transnationalisation is so important to study both in theoretic and practical aspects. Some of the motivations for people to use the services of TNBs instead of regional and national banks are expounded in the author’s previous works [1, 3]. New tendencies in capital movement between Eastern European countries and especially Russia and the EU are stated in other works [2]. While studying different questions

---

<sup>1</sup> The article is written with the support of the Russian Humanitarian Foundation. Project № 14-37-01203 “Theory and Practice of banks’ transnationalization: the role of TNB from developing countries and countries with economies in transition” (Статья написана при поддержке Российского гуманитарного научного фонда. Проект № 14-37-01203 «Теория и практика транснационализации банков: роль ТНБ из развивающихся стран и стран с переходной экономикой»).

about bank transnationalisation (especially in Eastern European countries [4]) the author made certain conclusions concerning the exact characteristics of the process in different European countries. These conclusions are presented below.

Starting from the banks from major EU economies – France and Germany – let's say that they do possess major world and regional TNBs that execute their activities in different regions from which one of the most promising still stays Eastern Europe including Russia and the newly created Customs Union of Russia, Belarus, Kazakhstan, Kyrgyzstan and Armenia even taking into account the sanctions of 2014–2016 against Russian economy.

French transnational banks are as many as 3 major (BNP Paribas (24th place of the Forbes 2000 biggest MNEs all over the world ratings), Société Générale (115th place), Natixis (305th place) and 2 regional (Credit Agricole (110th place), CIC Group (499th place)). We studied the transnationalisation experience of 3 of them that allowed us to understand that in France traditionally banks became to be transnational long before Second and even First World War using governmental help and financing as the parts of financial-industrial groups. They executed investments in special sectors of economy in the form of cofinancing of the projects. For example railway in China (Paribas, 1897), oil extracting and steel-casting in Romania (Paribas, 1930s), short-term obligations of trade firms from the Russian Empire and Great Britain (Société Générale, 1870–90s), agriculture in Europe (Credit Agricole, from 1884). Even after the significant help of the French government all these banks eventually became private with shares quoted on many stock exchanges in all continents.

German TNBs are represented by 1 major (Deutsche bank (448<sup>th</sup> place of Fobres 2000 rating)) and 3 regional (Commerzbank (333<sup>th</sup> place), Deutsche Pfandbriefbank (1614<sup>th</sup> place), DVB Bank (1968<sup>th</sup> place)) banks. We studied the activity of 2 of them that was the foundation for basic conclusions: German banks also were created as transnational from the very beginning, they were created by private individuals and firms and usually to resist the influence of French and British banks already operating in Germany. Deutsche Bank AG, Germany's largest TNB, in 19<sup>th</sup> – early 20<sup>th</sup> century after its inception, has been focused on large-scale international investment projects such as North Atlantic Railway in the US, Anatolian railway connecting Istanbul and Ankara, railways Iraq, China. At the same time the path of development of the German multinational banks was significantly different from the previously considered French. Thus, the financial-industrial group created the founders of the bank, but he did not become a part of FIG. Deutsche Bank bought the shares of domestic banks, expanding the sphere of influence in Europe, as well as shares of industrial companies engaged in foreign trade. In the course of military operations of World War II and the occupation of a

number of Eastern European countries, the bank has been the main financial agent of the German Government. Successfully ordering of such advantages, he retained a presence in these countries, gradually restoring its credibility and image of the company. Also, after the war, the emphasis was placed on the expansion of its presence in developed countries, where there were the world's financial centers, Great Britain, USA and Japan. Commerzbank AG, established almost together with Deutsche Bank, was initially created to support German exporters abroad, not only in Western Europe but also on other continents, especially in Latin America. It should be noted that this bank was created in opposition to the British and French credit and financial institutions that have already made a serious expansion in the German financial sector.

So to summarise we must say that TNBs from Western Europe executed their expansion to other regions of the world usually by investing in the major spheres of heavy industry and infrastructure, also agriculture as one of the most subsidised sphere of economy in Europe. They merged with the national or depending on their national economy banks and acquired financial institutions in the countries of their region but with weaker economy, especially the banks from Eastern Europe as the promising market with much money and uncertain rules. They do not neglect the opportunity of governmental help and financing. They opened branches in major financial centers all over the world starting from European cities and step by step expanding to firstly Northern and Latin Americas and then to Asia.

Continuing with the TNBs from Eastern Europe we must state, that the only examples of successful expansion story is referred to Hungarian OTP Group (1425<sup>th</sup> place) and Czech Home Credit bank. There are other examples of banks and banking groups in the CEE region with assets in banks abroad: J & T Group (Czech Republic) owns J & T Bank in Russia; Euroaxis bank (Serbia and Montenegro) with representation in Serbia and Russia; NOA Holdings (Albania) with offices in Russia (through Forus bank specializing in microfinance), Poland and Albania and a small number of others. The majority of such transnational structures are closely related to the economy of Russia and are often formed on the basis of Russian financial institutions as banks with foreign participation.

While studying the experience of Eastern European TNBs expansion we drew to a conclusion that they are much younger than the financial institutions from "the Old Europe". And this factor makes it even harder to expand further and not be acquired by financial giants from Austria, Germany, UK and France. But they managed to do it using the help from government and especially the carefully elaborated politics of IPOs. Another priority direction for their expansion was creating branches in the less developed countries of the region and especially in Russian regions, where big banks were afraid to perform concerning the uncertainty of legislation. Also if they performed in a

certain region they tried to form a FIG in it and were not very fast in acquiring new banks in other regions.

So finally we must conclude that the lessons from both Western and Eastern European TNBs transnationalisation history should be considered by both business makers and financial institutions owners.

### Bibliography

1. Mincicova V.S. Transnational banks in central and Eastern Europe: where do Russians want to invest their money? // *Paradigmata poznání*. — Praha: Vědecko vydavatelské centrum ecko vydavatelské centrum “Sociosféra-CZ”, s.r.o., 2015. — № 2. Pp. 19–24.

2. Mincicova V.S. Baryshnikov P.Y. Investment relations between Russia and the European Union in light of the political and economic sanctions imposed in 2014 // *Problems and prospects of development of economy and management: materials of the II international scientific conference on December 3–4, 2014*. — Prague: Vědecko vydavatelské centrum “Sociosféra-CZ”. Pp. 58–66.

3. Mincicova V.S. What interrupts the transnationalisation of the Russian banks? // *Bankovskoe delo*, № 4, 2014. Pp. 48–52. (Минчичова В.С. Что мешает транснационализации российских банков. // *Банковское дело*. — М.: ООО “Агентство Информбанк”, 2014. — № 4. С. 48–53.)

4. Минчичова В.С. Зарубежная экспансия банков в странах ЦВЕ. // *Евроинтеграция: влияние на экономическое развитие Центральной и Восточной Европы = Eurointegration: impact on economic development of Central and Eastern Europe* / [под ред. А.И. Бажана (отв.ред.) и др.]. — М.: Ин-т Европы РАН, 2014.

5. *World Investment Report 2015* // UNCTAD: United Nations, — Geneva, 2015.

**Сирбул Тетяна Юріївна**

*студентка Одеського національного економічного університету,  
м. Одеса, Україна*

## **АНАЛІЗ СТАНУ ТРАНСКОРДОННОГО СПІВРОБІТНИЦТВА У ЄВРОРЕГІОНІ «НИЖНІЙ ДУНАЙ»**

Одним з найперспективніших для України є Єврорегіон «Нижній Дунай». Створення цього єврорегіону зробило тіснішим співробітництво у різних галузях між прикордонними регіонами Республіки Молдова, Румунії та України. Вказуючи на досягнуті результати діяльності єврорегіону, слід наголосити, що у 2002 році єврорегіон був нагороджений спеціальним призом Асоціації — «Вітрила Папенбургу» за «розвиток соціокультурного співробітництва, незважаючи на складну ситуацію у прикордонних районах України, Румунії та Республіки Молдова».

Діяльність Єврорегіону дозволила залучити досить значні кошти міжнародної технічної допомоги. У 2000–2003 рр. реалізовано проект «Придунайські озера, Україна. Стале відновлення та збереження природного стану екосистем», який фінансувався програмою TACIS CBC, бюджет — 2,5 млн.євро [1]. У 2004 році закінчилась двохрічна програма TACIS «Бізнес-інфраструктура Одеської області, Єврорегіон «Нижній Дунай», метою якої було зміцнення сектору у малого підприємництва в контексті транскордонного співробітництва. 2006–2007 роки були присвячені реалізації проекту «Запобігання надзвичайним ситуаціям і захист від повеней у Єврорегіоні «Нижній Дунай». 14 квітня 2016 року відбулось засідання Єврорегіону «Нижній Дунай», на якому було обрано нового президента Єврорегіону з української сторони, ним став голова Одеської обласної ради Анатолій Урбанський, серед пріоритетів якого проект поромної переправи Орловка — Ісакча [2]. Крім цього, у поточному році має завершитись проект, що стосується генерального плану розвитку туризму в Єврорегіоні «Нижній Дунай» вартістю 2,5 мільйона євро.

За даними обласного управління статистики обсяг експорту товарів Одеської області до Румунії у 2015 році майже у сім разів перевищував експорт послуг. Загальний обсяг експорту зменшився у 2015 році у порівнянні із 2014 роком на 691,5 тис. дол. США та становив 15649,6 тис. дол. США.



Рис. 1. Експорт товарів і послуг Одеської області до Румунії

Що стосується імпорту Одеської області з Румунії, він має тенденцію до зниження та у 2015 році у порівнянні із 2014 роком зменшився на 156586,1 тис. дол. США та становив 25119,4 тис. дол. США.



Рис. 2. Імпорт товарів і послуг Одеської області до Румунії

Стосовно торгівлі із Республікою Молдова, тут також спостерігається негативна тенденція. Загальний обсяг експорту у 2015 році був на 3944,8 тис. дол. США менше, ніж у попередньому році та складав 56645,2 тис. дол. США. У 2015 році обсяг експорту товарів більш ніж удвічі перевищував експорт послуг.



Рис. 3. Експорт товарів і послуг Одеської області до Молдови

Стосовно імпорту товарів і послуг Одеської області з Республіки Молдова, загальний імпорт зменшився на 13984 тис. дол. США в 2015 році у порівнянні із попереднім показником та склав 11432,5 тис. дол. США. Частка імпорту послуг також досить незначна та зменшилася за рік до 860 тис. дол. США.



Рис. 4. Імпорт товарів і послуг Одеської області до Молдови

Як бачимо, останнім часом значно послабились торговельно-економічні відносини між Одеською областю з Румунією та Республікою Молдова, що негативно впливає на стан транскордонного співробітництва у євро регіоні «Нижній Дунай».

Що стосується прикордонної інфраструктури, залізничне, автомобільне, морське, поромне, повітряне та інші види сполучення через державний кордон здійснюється лише у пунктах перепуску: на кордоні з Румунією їх 10, з Республікою Молдова – 54.

Одеський регіон і Україна в цілому вбачають великий стратегічний інтерес у функціонуванні даного євро регіону. До сильних сторін цього євро регіону можна віднести: вигідне географічне положення української частини євро регіону; наявність трьох портів (Рені, Ізмаїл, Усть-Дунайський); будівництво поромної переправи «Орловка», яка буде пущена в експлуатацію в середині 2016 р.; набуття Румунією з 2007 р. членства у ЄС; сприятливі географічні умови для розвитку агропромислового комплексу; наявність науково-дослідних центрів, розвинута система вищої освіти.

Існує у євро регіоні і низка невикористаних можливостей, що можуть покращити ефективність співпраці. Наприклад, поява нової поромної переправи приведе до збільшення проходження вантажних потоків та автомобільних потоків. Доцільним є створення спеціалізованих агропромислових, туристичних, транспортних, енергетичних кластерів; співробітництво у сфері екології й охорони навколишнього природного середовища, зокрема, проведення робіт з очищення русла р. Дунай; формування інтегрованих туристичних продуктів, створення єдиної туристичної мережі; удосконалення інструментів фінансування проектів транскордонного співробітництва.

Але існують і слабкі сторони, такі як: наявність візового режиму з Румунією; високий рівень безробіття, нелегальна міграція населення; екологічні проблеми; низький рівень конкурентоспроможності малого та середнього бізнесу; низький рівень ПІІ між регіонами, незначна роль



в економіці Одеської області торговельних та інвестиційних зв'язків із суміжними регіонами; низька технологічність українських портів і висока зношеність інфраструктури; відсутність офіційного сайту євро регіону; недосконалість механізму спільного фінансування транс кордонних проєктів; напруженість в дипломатичних українсько-румунських та українсько-молдавських відносинах; розбіжності в законодавстві, різний рівень повноважень регіональних влад у країнах. Якщо вплив цих слабких сторін не буде мінімізовано, можуть з'явитися загрози ефективності функціонування євро регіону, такі як: деградація периферійних територій; розвиток корупційних схем та кримінальних ситуацій; незацікавленість сторін у здійсненні євро регіонального співробітництва; недостатня координованість дій в рамках співробітництва, відсутність єдиних інтересів.

Як зазначають експерти, розвиток транс кордонного співробітництва в майбутньому буде розвиватися по висхідній. Що стосується прямих і непрямих грошових впливів, то тільки на кооперацію в рамках транс кордонного співробітництва Румунія-Україна на період 2014–2020 рр. передбачено 60 млн євро [3].

Пріоритетом діяльності євро регіону в цьому році стане створення українсько-румунських поромних переправ Орловка-Ісакча та Ізмаїл-Тульча. У сфері залізничного транспорту обговорювалось питання відновлення ділянки Березино-Бессарабка, який з'єднає Одеську залізницю з портом Рені в обхід Придністров'я, і перепрофілювання залізничного моста Кантемир-Феліче в комбінований для скорочення шляху з Кантемира на Бухарест [4].

Отже, поступове нівелювання проблем у сфері ТКС створюватиме сприятливі умови для активної участі України у євроінтеграційних процесах.

### Література

1. Шапка І. В. Євро регіон «Нижній Дунай» як форма транс кордонного співробітництва України // Економічні науки/ 13, Регіональна економіка.
2. Обрано нового голову Євро регіону «Нижній Дунай» [Електронний ресурс] — Режим доступу до ресурсу: <http://www.rri.ro/>
3. Станіслав Кінка Євро регіон «Нижній Дунай» та перспективи розвитку для України [Електронний ресурс] — Режим доступу до ресурсу: <http://04849.com.ua/news>
4. Україна возглавила Євро регіон «Нижній Дунай» [Електронний ресурс] — Режим доступу до ресурсу: <http://rus.newsru.ua/ukraine>

**Уханова Інна Олеговна**

*доцент кафедри міжнародних економічних відносин  
Одеський національний економічний університет  
г. Одеса, Україна*

**Ищук Кристина Витальєва**

*студентка IV курсу факультета міжнародної економіки  
Одеський національний економічний університет  
г. Одеса, Україна*

## **ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ КРИЗИ (НА ПРИКЛАДІ ПАТ «ОДЕСКАБЕЛЬ»)**

Ефективність зовнішньоекономічної діяльності промислового підприємства виступає одним з ключових моментів його успішного функціонування на ринку, тим самим підтверджується конкурентоспроможність його продукції. В умовах економічної кризи подібний підхід повинен бути пріоритетним: він дозволяє знайти нові ринки і сегменти збуту товарів, забезпечити приплив валюти, створює умови для закупівлі імпоротної сировини і напівфабрикатів, збереження робочих місць, залучення висококваліфікованих кадрів.

Питаннями теорії зовнішньоекономічної діяльності підприємства та особливостям її стратегічного планування займалися такі вітчизняні та зарубіжні вчені такі як І. Багрова, Л. Батченко, В. Гриньова, О. Кіреєв, А. Кредісов, Ю. Макогон, О. Мельник, А. Мокій, Л. Стровський, Т. Циганкова, О. Чугай тощо. Однак та практиці важливим є не лише вивчення, узагальнення і проведення дослідження теоретичних положень щодо цього питання, але й аналіз конкретного досвіду зовнішньоторговельної діяльності українських підприємств. Практичне використання напрацьованих сучасних економістів продемонструємо на прикладі одеського підприємства ПАТ «Одескабель».

Публічне акціонерне товариство «Одескабель» входить у групу провідних підприємств з виробництва кабельно-провідникової продукції в країнах СНД. Зовнішньоекономічна діяльність реалізується підприємством у формі експорту продукції що виробляється, імпорту матеріалів і обладнання, а також у формі надання маркетингових послуг і послуг виробничого характеру.

Ефективність експорту товарів визначається економіко статистичними методами. Найбільш прийнятним з них здаються методи зіставлення виручки-нетто до повних витрат підприємства на експорт, які включають витрати на виробництво і реалізацію продукції. На неї впливають такі фактори як експортна ціна, обсяги реалізованої продукції, рівень накладних витрат, собівартість одиниці товару. Показник економічної ефективності експорту розраховується за формулою [2]:

$$E = \frac{B}{Z} = \frac{(O_0 * Ц)}{(O_0 * C + H)}, \quad (1)$$

де  $E$  – показник економічної ефективності експорту, %;  $B$  – виручка від реалізації товарів, грн;  $O$  – обсяг продажів кабелю за рік;  $Ц$  – середня ціна кабелю, грн;  $C$  – собівартість кабелю, грн;  $H$  – накладні витрати, грн.

Розрахуємо показник ефективності експорту за 2012–2014 рр. Складові ефективності експорту представимо у вигляді таблиці (табл. 1).

Таблиця 1

**Розрахунок ефективності експорту підприємства за період 2012–2014 рр.**

	2012	2013	2014
Обсяг продажів кабелю за рік, км	17788,29	11945,96	13584,83
Середня ціна кабелю, грн/км	254717,88	310374,04	300501,88
Собівартість кабелю, грн/км	222264,9	306561,7	289999,9
Виручка від реалізації товарів, грн	362604320,25	510781271,54	622473039,99
Накладні витрати, грн	350503075,7	498115846,3	619988273,5
Ефективності експорту, %	105,27	89,12	89,53

За даними таблиці 1 можна дійти висновку, що ефективність експорту кабелю знизилась на 16% за трирічний період. Підвищення або зниження ефективності експорту пов'язане з зміною виручки, собівартості і накладних витрат.

Розрахуємо вплив факторів на ефективність експорту. Вплив всіх складових на показник ефективності визначається прийомом «ланцюгових підстановок». Для визначення ступеня залежності ефективності експорту від всіх факторів за рік необхідно здійснити послідовну підстановку всіх показників року в розрахунок ефективності експорту за попередній рік.

Вплив усіх факторів на показник ефективності експорту кабелю в 2013 р.:

1. Зміна обсягу продажів:

$$E = \frac{(O_0 * C)}{(O_0 * C + H)} = \frac{(11945,96 * 254717,88)}{(11945,96 * 222264,9 + 350503075,7)} = 1,0123.$$

Отже, при зниженні обсягу продажів у 2013 р до 11945,96 км кабелю, показник ефективності знизився з 116,59% до 101,23% (на 4,03%).

2. Середній рівень цін:

$$E = \frac{(O * C_0)}{(O * C + H)} = \frac{(11945,96 * 310374,04)}{(11945,96 * 222264,9 + 350503075,7)} = 1,2335.$$

Збільшення ціни кабелю дозволило підвищити ефективність експорту на 18,09%.

3. Зміна собівартості:

$$E = \frac{(O * C)}{(O * C_0 + H)} = \frac{(11945,96 * 310374,04)}{(11945,96 * 306561,7) + 350503075,7} = 0,924.$$

Таким чином, збільшення витрат виробництва кабелю в середньому з 222264,9 грн. до 306561,7грн. призвело до зниження ефективності експорту на 12,87%.

4. Зміна накладних витрат:

$$E = \frac{(O * C)}{(O * C + H_0)} = \frac{(11945,96 * 310374,04)}{(11945,96 * 306561,7) + 498115846,3} = 0,8912.$$

Отже, збільшення накладних витрат призвело до зменшення ефективності експорту на 16,15%.

Вплив усіх факторів на показник ефективності експорту кабелю в 2014 р.:

1. Зміна обсягу продажів:

$$E = \frac{(O_0 * C)}{(O_0 * C + H)} = \frac{(13584,83 * 310374,04)}{(11945,96 * 306561,7) + 498115846,3} = 0,9043.$$

Отже, при збільшенні обсягів продажу в 2014 р до 13584,83 км кабелів, показник ефективності збільшився на 1,31%.

2. Середній рівень цін:

$$E = \frac{(O * C_0)}{(O * C + H)} = \frac{(13584,83 * 300501,88)}{(11945,96 * 306561,7) + 498115846,3} = 0,8755.$$

Зменшення ціни кабелю призвело до зменшення ефективності експорту на 1,57%.

3. Зміна собівартості:

$$E = \frac{(O * C)}{(O * C_0 + H)} = \frac{(13584,83 * 300501,88)}{(11945,96 * 289999,9) + 498115846,3} = 0,9199.$$

Таким чином, скорочення витрат виробництва кабелю дозволило підвищити ефективність експорту на 0,41%.

4. Зміна накладних витрат:

$$E = \frac{(O * C)}{(O * C + H_0)} = \frac{(13584,83 * 300501,88)}{(11945,96 * 289999,9) + 619988273,5} = 1,047.$$

Отже, збільшення накладних витрат призвело до підвищення ефективності експорту 0,56%.

Результати аналізу ефективності представимо в таблиці (таблиця 2).

*Таблиця 2*

**Вплив основних економічних факторів на ефективність експорту товарів в 2014 р в порівнянні з 2012р.**

Рік	Всього	В тому числі за рахунок			
		Обсяг продажів кабелю за рік	Середня ціна кабелю	Собівартість кабелю	Накладні витрати
2013	-16,15%	-4,03%	+18,09%	-12,87%	-16,15%
2014	+0,41%	+1,31%	-1,57%	+0,41%	-0,41%

За підсумками аналізу всіх складових показника ефективності експорту підприємства в 2013–2014 рр. можна зробити висновок, що основною причиною низького зросту ефективності продажів кабелю є неможливість в короткі терміни збільшити кількість вироблених і реалізованих кабелів, в даний час обсяги продажів занадто малі, проте, беручи до уваги перспективність цього напрямку, в майбутньому слід очікувати його зростання. Негативним фактором є тенденція до збільшення накладних витрат, вплив цього фактора буде збільшуватися зі зменшенням обсягів продажів, тому потрібно налагоджувати стале та невпинне виробництво. Собівартість виробів на даний момент висока, тому підприємство має шукати шляхи її зниження, а ефективність експорту можна підвищити в разі залучення нових постачальників матеріалів за нижчими цінами. В цілому можна зробити висновок, що експорт кабелів є неефективним, але спостерігається тенденція виходу з кризового становища.

Щоб підвищити ефективність здійснення ЗЕД для ПАТ «Одескабель» особливо в умовах сьогоденної кризи можна запропонувати наступне:

- вихід на зовнішній ринок завжди є вступом до конкурентної боротьби. В умовах кризи та високої насиченості і навіть перенасиченості світових товарних ринків кожен товар (і товаровиробник, що за ним стоїть) змушений вести боротьбу за перевагу споживача. Зростаючий інтерес до якості, викликаний посиленням конкурентної боротьби на світовому ринку, ставить цілком конкретне завдання перед виробником продукції. Питання стандартизації у даному

випадку розглядаються у якості базової основи, без якої неможливо підвищення якості продукції у масштабах всієї держави в цілому [5]. В цілому до якості товару ПАТ «Одескабель» нарікань немає, але часта продажів закордон залишається малою, в цього можна зробити висновок, що маркетингова політика проводиться а недостатньому рівні, тому саме на ці питання слід звернути увагу;

- конкурентні позиції у міжнародній торгівлі проявляються також через механізм цін. Їх рівень на зовнішніх ринках продовжує залишатись діючим важелем управління чи ослаблення позицій експортера. Собівартість товарів ПАТ «Одескабель» залишається високою, потрібно працювати на пониження витрат на виробництво. Це насамперед можливо здійснити за рахунок ефекту масштабу. Разом з тим, фірму має цікавити не безвідносно до витрат досягнення найвищої можливої конкурентоспроможності, а забезпечення такого її рівня, який дозволяє вийти на максимальний обсяг прибутку. Наприклад, західні компанії працюють не над підвищенням рівня конкурентоспроможності взагалі, а над підтримкою її оптимального рівня, іншими словами, прагнуть керувати нею [1].

Для того, щоб вдосконалити систему збуту підприємству ПАТ «Одескабель» пропонується використати такі рекомендації:

**а) удосконалення контролю при плануванні продажів.** За допомогою використання економіко-математичних методів і моделей прогнозування й планування продажів, їх вдосконалювання й відновлення, у тому числі на базі використання ПК. Підприємству пропонується використовувати такі принципи ефективності контролю при плануванні продажів: плануванням продажів в організації повинен займатися не тільки планово-економічний відділ, його варто покласти на спеціалізований підрозділ відділу збуту або маркетингу, що відіграє координуючу роль у плануванні діяльності організації. Крім того, повинна бути розроблена система оперативного контролю виконання планів збуту.

**б) удосконалювання контролю виконання планів збуту.** Детально пророблена й документально закріплена збутова політика стає ефективним інструментом поточного й наступного контролю за збутовою діяльністю організації і її положенням на ринку.

Отже, головна можливість підвищення ефективності полягає в збільшенні виробів в загальній структурі експорту, за рахунок цього можна вважати, що є можливість зменшення середнього рівня ціни кабелю без використання таких методів, як підвищення цін для клієнтів. Потрібно відмітити, що управління конкурентоспроможністю не суперечить орієнтації підприємства на одержання прибутку. Керівникам ПАТ «Одескабель» слід почати розглядати питання прибутковості з позицій якості, споживчих властивостей продукції, тобто реалій конкурентної боротьби.

Література

1. Положение об Экспортно-импортном отделе ОАО «Одескабель», утвержденное Генеральным директором ОАО «Одескабель»: решение от 11 февраля 2009 г. — 6 с.
2. Сельцовский В.Л. Экономико-статистические методы анали за внешней торговли / В.Л. Сельцовский. — М.: Финансы и статистика, 2013. — 512 с.
3. Сумец А., Банюлис Р. Оперативна ая оценка эффективности маркетингового канала // Маркетинговые исследования в Украине — № 4 (11), — 2005 — С. 23–31.
4. Сумец.А.М., Банюлис.Р. Использование метода анализа иерархий для выбора канала распределения продукции // Маркетинговые исследования в Украине — № 2 (15), — 2006 — С. 43–48.
5. Семенов Г. А., Станчеський В. К., Панкова М. О. Організація і планування на підприємстві: Навчальний посібник. — К. Центр навч. літератури, 2006. — 528 с.

## Секція 9. ПОДАТКОВА ПОЛІТИКА

**Крочак Марія Сергіївна**  
*студентка кафедри фінанси та кредит*  
*Київський національний університет імені Тараса Шевченка*  
*м. Київ, Україна*

### НАФТОВА РЕНТА В УКРАЇНІ

У даній роботі наведено аналіз справляння рентних платежів за нафту і газовий конденсат в Україні за останні десять років та наведені векторні напрямки для більш ефективного вилучення природної ренти. На даний час тема досить актуальна, оскільки економіка України перебуває в кризовому стані, та пошук нових методів, що сприятимуть економічному зростанню просто необхідний.

В Україні питаннями удосконалення механізму справляння рентних платежів займалися О. Молдаван, В. Міщенко, В. Данилишин, О. Барановський та інші. [6], [7], [8]. Водночас в Україні недостатньо досліджено ефективність справляння рентних платежів на макроекономічному рівні.

Рента — регулярно одержуваний дохід з капіталу, майна або землі, що не вимагає підприємницької діяльності. Частина доходів, що не пов'язана з рівнем технологій та ефективністю виробничого процесу називають природною рентою. З позицій предмета дослідження, нафтова рента — це різновид природної ренти, тобто додатковий прибуток, що отримується нафтовидобувними компаніями при експлуатації кращих нафтових ділянок землі в існуючих умовах товарного виробництва. [5]

Аналізуючи тенденції розвитку сучасної економіки, можна виділити наступні закономірності. В економічно розвинених країнах переважають непрямі податкові методи вилучення нафтової ренти, в чітко вираженому грошовому вираженні. У бідних країнах, а також країнах з економікою, що розвивається і відносно закритою економікою широко застосовуються неподаткові методи вилучення ренти. Наприклад, в США і Великобританії взагалі не застосовуються угоди про розподіл продукції. Бідні держави в силу об'єктивних причин, наприклад в умовах прогресуючої інфляції, для запобігання стагнації виробництва і краху національної економіки просто змушені використовувати різні елементи натурального обміну.



Оскільки нафта є міжнародним товаром і її ціна регулюється на світових нафтових біржах, виникло поняття «світового замикаючого родовища» — родовища з найбільш високими витратами виробництва, що вводиться в виробництво з метою задоволення попиту на нафту в заданий момент часу, і відповідної ціни. З одного боку, замикаюча ціна відображає собівартість видобутку нафти на гірших родовищах в країнах, що є основними її споживачами — сьогодні це держави Азіатсько-Тихоокеанського регіону — Китай, Корея, Індія та ін. З іншого боку, вона відображає динаміку попиту та пропозиції на світових ринках, що залежить від політичної кон'юнктури, локальних військових дій, економічних санкцій, від договірної політики країн ОПЕК і багато чого іншого.

Виходить, що на зовнішні фактори формування нафтової ренти впливати практично неможливо, тоді як на фактори всередині країни можна впливати економічно. Одним з таких внутрішніх факторів впливу є ставка рентних платежів. В Україні з 2006 року ця ставка суттєво змінилася. (табл. 1).

*Таблиця 1*

**Ставки рентних платежів за видобуток нафти  
в Україні у 2006–2016 рр.**

Назва груп корисних копалин, що надана у користування надрами гірничому підприємству	Ставка рентної плати (грн/т)			Ставка, відсоток від вартості товарної продукції гірничого підприємства (%)			
	2006	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Нафта, (конденсат):							
– з покладів, які повністю або частково залягають на глибині до 5000 метрів	1529,9	2141,86	2141,86	39	39, (42)	45	45
– з покладів, які повністю залягають на глибині понад 5000 метрів	566,1	792,54	792,54	17	18	21	21

*Джерело:* власні розрахунки на основі джерел [2], [9]

До 2012 р. плата за надра з метою видобутку більшості корисних в Україні встановлювалась в абсолютних показниках за одиницю видобутої сировини. У світовій практиці такий підхід використовується все рідше, оскільки встановлена специфічна ставка плати не корелює із обсягом природної ренти, що може змінюватися з часом. В Україні він використовувався зважаючи на відсутність ефективного механізму контролю за доходами та витратами видобувних підприємств. Він забезпечував мінімальну але гарантовану суму стягнення частини рентних платежів.

Із прийняттям Податкового кодексу, у 2011 р. ставки рентної плати за видобуток нафти та конденсату з глибини до 5000 м зросли із 1529,9 грн/т до 2141,86 грн/т, а з глибин понад 5000 м — з 566,1 грн/т до 792,35 грн/т. [3]

Згідно закону № 4834-VI «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо удосконалення деяких податкових норм» з 1 січня 2013 р. скасовано рентну плату та збільшено плату за користування надрами, яка відтепер встановлювалась у відсотках від вартості видобутих вуглеводнів, але не менше за ставку встановлену у абсолютних величинах. [1]

Така система нарахування рентних платежів потребує кращого механізму контролю податкових органів за тим аби у звітності видобувних підприємств ціни реалізації сировинної продукції відповідали ринковим цінам. Але в умовах монополізованого ринку та слабкої інституційної складової це зробити дуже важко.

Нажаль, законопроект про підвищення ставки плати за надра до рівня 55% та 30% доходу від реалізації нафти та конденсату, що видобувається з глибини відповідно до 5000 м та більше 5000 м поки що до розгляду не береться, але на мою думку це було б доцільно.

Варто зазначити, що уряди більшості країн не вилучають всієї суми природної ренти. У Норвегії держава крім податку на прибуток, що становить 28% у нафтовидобувних компаній вилучає додатково ще 50% від прибутку до оподаткування, тобто в цілому — 78%. Використання цього механізму оподаткування в Україні дало б змогу вилучати близько 92% від обсягу природної ренти, що в перерахунку на відсоток від отриманих доходів від реалізації нафти становить в середньому 64%.

Проте, найбільш ефективним методом нарахування рентних платежів є оподаткування чистого прибутку видобувних підприємств за вищими ставками ніж для підприємств, що не пов'язані із видобутком корисних копалин. Він враховує не тільки зміну цін на сировинні товари, а й витрат на їх видобуток. Проте, для його реалізації необхідно налагодити контроль податкових органів за витратами підприємств, зростання репутації та відповідальності видобувних підприємств перед суспільством. [9]

У законодавстві багатьох країн, наприклад Великобританії та Норвегії, є поняття додаткового доходу, який виникає за рахунок використання корисних копалин. Як і в Україні, вони є власністю держави. Додатковий дохід є юридичне вираження ренти природних ресурсів. Частина його держава вилучає у вигляді податку на додатковий дохід з більш високою ставкою, ніж податок на прибуток (в Норвегії, наприклад — 80%). Однак, такий підхід призводитиме до втрати стимулів видобувних компаній у підвищенні рентабельності за рахунок інвестиційної складової, вилучення частини нормального прибутку в умовах погіршення умов видобутку і т.д. Створення відповідного механізму нарахування рентних

платежів, який би враховував зазначені аспекти є теоретично можливим, однак занадто громіздким для впровадження в практику. [7]

Підсумувавши, можна сказати, що основні напрямки пошуку рішень зосереджені у визначення найбільш ефективного оподаткування надприбутків. У довгостроковому періоді, після того як ціни реалізації продукції видобувних підприємств відповідатимуть ринковим, а витрати не будуть завищуватись, доцільно розглянути варіант щодо встановлення рентної плати у відсотках до чистого прибутку за прикладом Норвегії.

### Література

1. Закон України від 12.05.2012 № 4834-VI «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо удосконалення деяких податкових норм» [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/>
2. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/>
3. Про затвердження Порядку обчислення та внесення до Державного бюджету України рентної плати за нафту, природний газ і газовий конденсат: постанова КМУ від 22.03.01 № 256 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/>
4. Про державний бюджет на 2006 рік: закон України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/>
5. Гурвич Е. Циклические свойства бюджетной политики в нефтедобывающих странах / Е. Гурвич, Е. Вакуленко, П. Кривенко // Вопросы экономики. — 2009. — № 2. — С. 51–70.
6. Молдован О. Щодо реформування оподаткування господарської діяльності, пов'язаної з експлуатацією природних ресурсів України. Аналітична записка / О. Молдован. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/>
7. Міщенко В. С. Реформування платежів за користування надрами: методологія і практика / В. С. Міщенко // Фінанси України — 2010. — № 3. — С. 38–49.
8. Міщенко В. Щодо формування ефективної рентної політики в Україні / В. С. Міщенко, О. І. Барановський, Я. В. Петраков // Фінанси України — 2008. — № 2. — С. 3–14.
9. Підвищення ефективності справляння рентних платежів за видобуток нафти та газу [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://ecofin.in.ua/>

## **Секція 10.**

# **ПРОБЛЕМИ МАКРОЕКОНОМІКИ**

**Мястковська Вероніка Сергіївна**  
*студентка фінансово-економічного факультету*  
*КНЕУ імені Вадима Гетьмана*  
*м. Київ, Україна*

## **ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК МІЖ БЮДЖЕТНИМ ДЕФІЦИТОМ ТА ІНФЛЯЦІЄЮ В УКРАЇНІ**

У 2014 році економіка України увійшла в період глибокої та затяжної стагфляції, коли галопуюча інфляція супроводжується стрімким падінням виробництва. В умовах макрофінансових шоків справжнім викликом для вітчизняної економіки стає збалансування бюджету. Важливе науково-практичне значення має дослідження взаємозв'язку між бюджетним дефіцитом та інфляцією, адже недостатнє теоретичне обґрунтування їх взаємозалежності та як наслідок неефективні дії щодо їх регулювання можуть стати руйнівними для національної економіки.

У світовій фінансовій науці існує дві протилежні наукові позиції щодо оцінки впливу бюджетного дефіциту на розгортання інфляційних процесів.

Так, Дж. Кейнс підтримував позитивний вплив дефіциту бюджету на економіку. Згідно з його теорією, основою економічного зростання є підтримка високого рівня споживчого попиту за рахунок державних витрат. Неминучим наслідком такої політики є дефіцит бюджету і зростання грошової маси в економіці країни. Монетаристи вважають, що наслідком зростання грошової маси є пропорційне зростання цін на продукцію. За Кейнсом такий зв'язок буде зберігатися лише в умовах повної зайнятості. Іншими словами, будь-яке збільшення грошової пропозиції буде розподілятися між підвищенням цін, збільшенням грошової заробітної плати і зростанням виробництва та зайнятості. І чим далі від стану повної зайнятості перебуває економіка, тим більшою мірою збільшення грошової маси буде позначатися на зростанні виробництва і зайнятості, а не на зростанні цін [1, ст. 67]. Новокейнсіанці стверджували про необхідність збалансованого бюджету в часі, а дефіцит бюджету вважався антикризовим чинником.

Монетаристи, як уже зазначалося, вбачають однією з основних причин інфляції саме бюджетний дефіцит, так як постійному зростанню цін обов'язково передують постійне зростання пропозиції грошей, а дефіцит бюджету є одним із джерел випуску в обіг незабезпечених грошей [2, ст. 88].

У вітчизняній економічній науці переважно погоджуються з монетаристською теорією і схиляються до думки, що саме хронічний дефіцит бюджету України стимулює інфляційні процеси в економіці.

Вплив, який чинить бюджетний дефіцит на розвиток інфляції, значною мірою залежить від способів його покриття. Для фінансування дефіциту в Україні призначені внутрішні та зовнішні запозичення. Монетизація дефіциту емісійними коштами Національного банку заборонена законом. Однак емісійним джерелом покриття, хоч і опосередкованим, є купівля НБУ облігацій внутрішньої державної позики. Сам по собі випуск ОВДП не має сприяти розвитку інфляції в країні, але тільки якщо кінцевим покупцем переважно виступають юридичні і фізичні особи, а не НБУ. Бо щоб купити ці облігації, центральний банк додатково емітує гроші. Частка ОВДП, що знаходиться на балансі НБУ, від усіх випущених облігацій станом на кінець 2015 р. склала рекордні 77% (Рис. 1). У 2014 році «друкарським станком» НБУ було профінансовано 40% доходів зведеного державного бюджету, у 2015 році – 28% [3].

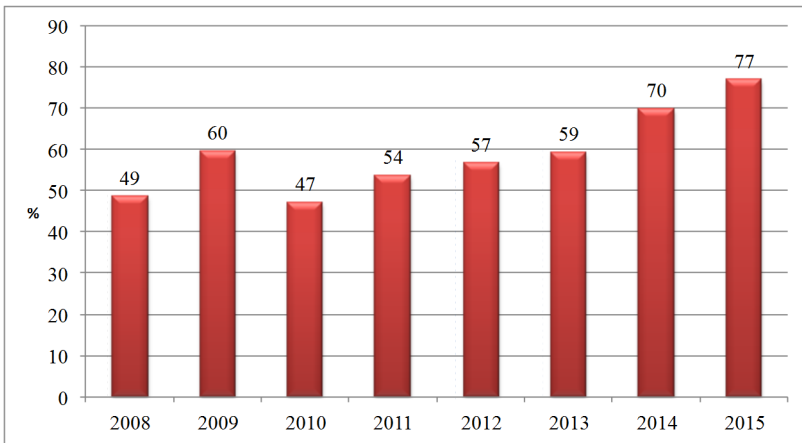


Рис. 1. Частка ОВДП, які знаходяться у власності НБУ, від усіх ОВДП, які знаходяться в обігу (побудовано на основі даних [3])

Варто зазначити, що за певних передумов емісія додаткових грошей (через бюджетний дефіцит) може і стимулювати економіку, пригнічуючи тим самим причини інфляції, але тільки якщо кошти інвестуватимуться через адекватні інструменти в рентабельні проекти. Тоді вони будуть працювати на економічний ріст, а не створювати «зайві гроші». Але, на жаль, в Україні такі умови не створюються і усі додаткові гроші надходять прямо на споживчий ринок, викликаючи інфляцію попиту. Отже, сутність проблеми полягає в тому, що продуктивна емісія (тобто емісія

грошей, що використовувалася б реальним сектором) є недостатньою, а непродуктивна емісія є надмірною.

Потреба в подібній грошовій емісії зменшується за рахунок зовнішніх запозичень, але з іншого боку — збільшується їх погашенням та обслуговуванням. Сьогоднішні позики України інфляційнонебезпечні в довгостроковому аспекті, особливо з урахуванням темпів інфляції та зниження валютного курсу, так як знижується купівельна спроможність грошей і віддавати доведеться більше, ніж позичили [2, с. 118]. Крім цього, кошти позик спрямовуються на покриття бюджетного дефіциту і на невиробничі цілі, тобто не створюють джерел відшкодування, але збільшують державний борг. На рис. 2 ми бачимо, що державний борг України постійно зростає, а згідно з прогнозом МВФ, до кінця 2016 року він зросте до 92,3% від рівня ВВП, порівняно з 79% в кінці 2015 року.

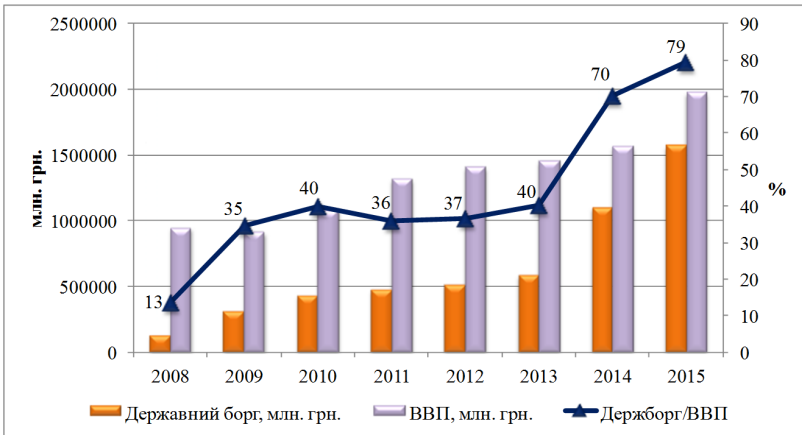


Рис. 2. Динаміка державного боргу та ВВП України (побудовано на основі даних [3])

На жаль, інвестиційні видатки і державного, і місцевих бюджетів України мізерні, тож можна вважати, що весь бюджетний дефіцит України носить споживчий характер і певною мірою обумовлює інфляцію.

З усіх цих міркувань випливає, що бюджетний дефіцит впливає на монетарну ситуацію в Україні, а через неї на інфляцію, але не визначальним чином, як це видно на рис. 3. В той же час величезні зовнішні запозичення не лише погіршують економічний стан України, а і ставлять під загрозу фінансову безпеку країни. Внутрішні запозичення не залучають заощадження населення та суб'єктів господарювання, що погіршує становище реальної економіки. Швидка ліквідація бюджетного дефіциту, не підкріплена реальними кроками в напрямку стабілізації

самої економіки, лише ускладнює і без того важку фінансову ситуацію в країні.

Отже, для виходу економіки з кризи необхідно, по-перше, значно підвищити питому вагу інвестицій в пріоритетні галузі економіки, стратегічно важливі та рентабельні проекти, по-друге, виділити державні інвестиції в окремий бюджет — бюджет розвитку, заснований на концепції підтримки та розвитку інвестиційних пріоритетів. Використання керованої емісії на фінансування інвестиційних проектів не несе в собі таких негативних наслідків, як її спрямування на фінансування поточних видатків бюджету (звичайне «проїдання» коштів). Адже внаслідок зростання інвестицій повніше завантажуються існуючі та створюються нові виробничі потужності, що зменшує інфляційний сплеск унаслідок емісії. Інвестиції також дають можливість отримати реальні доходи підприємствам та їх працівникам, що в підсумку дасть змогу збільшити реальні доходи бюджету. Саме цей шлях, надаючи поштовх економічному зростанню, допоможе вирішити інфляційну проблему на тривалу перспективу та подолати стагфляцію.

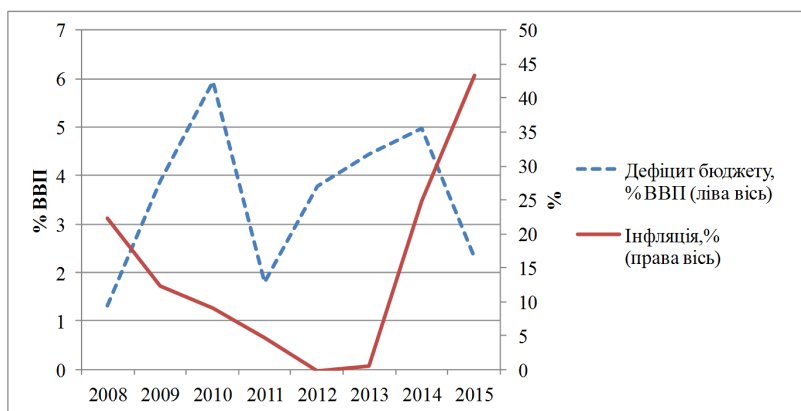


Рис. 3. Співвідношення динаміки дефіциту бюджету і темпу інфляції в Україні протягом 2008–2015 рр. (побудовано на основі даних [3])

### Література

1. Keynes John M. The General Theory of Employment Interest and Money / John M. Keynes. — London: As reprinted in Keynes' Collected Writings, Vol. VII, 1936. — 263 p.
2. Найденов В. С. Инфляция и монетаризм. Уроки антиинфляционной политики / В. С. Найденов, А. Ю. Сменковский. — Б.Ц.: ОАО «Белоцерковская книжная фабрика», 2003. — 352 с.
3. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>.

## Секція 11. ПРОБЛЕМИ МІКРОЕКОНОМІКИ

**Мажитова Сауле Калиевна**

*К.э.н., доцент, Карагандинский экономический университет Казпотреб-  
союза, г. Караганда, кафедра «Экологии и оценки»*

**Кривогузова Наталья Анатольевна**

*Магистр экономики, ст.преподаватель  
Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза, г. Кара-  
ганда, кафедра «Экологии и оценки»*

### **НЕОБХОДИМОСТЬ ВНЕДРЕНИЯ АРЕНДНОГО ЖИЛЬЯ НА ПРИМЕРЕ КАЗАХСТАНСКОЙ ИПОТЕЧНОЙ КОМПАНИИ (КИК)**

Современный отечественный рынок жилой недвижимости характеризуется низким уровнем предложения жилья; слабой инфраструктурой; неудовлетворенным спросом на жилье нового качества, а также высокими ценами на недвижимость. Значительное количество жилья в Казахстане относится к ветхому и аварийному, и при этом, у большинство граждан собственных сбережений на покупку жилья нет, доходы в национальной валюте сильно обесценились и сократились, а условия по ипотечному кредитованию ужесточились.

Рынок арендного жилья — один из эффективных способов решения вопроса доступности жилья, это механизм, который до недавнего времени не был развит в нашей Казахстане. В настоящее время доступное жилье в аренду реализуют 3 оператора государственной жилищной программы:

- АО «Жилстройсбербанк Казахстана» — предлагает арендные квартиры молодым семьям;
- АО «Фонд недвижимости «Самрук-Казына» — возводит жилые дома для граждан со стабильным доходом (при условии отсутствия собственной жилой недвижимости);
- АО Казахстанская ипотечная компания (КИК)- в рамках госпрограммы развития регионов до 2020 года работает исключительно с теми, кто стоит в очереди на жилье от государства, т.е. квартиры от КИК рассчитаны на социально незащищенные категории населения (при этом, КИК реализует и другие программы) [1]. Особенностью программы оператора КИК является то, что аренда является фиксированной. Арендные платежи остаются неизменными,



пока договор аренды не будет исполнен. Арендаторы жилья по линии КИК застрахованы от валютных рисков.

В Программе развития регионов до 2020 года отсутствуют ставки вознаграждения, комиссии, гарантийный платеж и первоначальный взнос; Оплату арендных платежей можно производить через любой банк; Жилье переходит в собственность через 20 лет; Платежеспособность арендатора оценивается на основании его доходов, которые он может документально подтвердить. Участник направления должен предъявить справку с места работы о зарплате, справку о стаже работы, копию трудовой книжки. Также рассматривается кредитная история на основании отчета, который предоставляет кредитное бюро.

По данным на 1 января 2016 года на учете нуждающихся в жилище по республике состояло 368 730 человек, максимальное количество очередников отмечено в столице-Астане и самом густонаселенном регионе страны — Южно-Казахстанской области, наименьшее их количество приходится на Жамбылскую и Мангистаускую области. На четыре агломерации (Астана, Алматы, Шымкент, Актобе), определенные Программой развития регионов, приходится более 30% от общего количества очередников (Таблица 1).

Из указанных в Таблице 1 претендентов на жилье из коммунального жилищного фонда более 156,5 тысяч человек — это многодетные и неполные семьи, семьи, имеющие или воспитывающие детей-инвалидов и т.д., 159 тысяч человек — бюджетники и государственные служащие, 50 тысяч — дети-сироты; 2, 2 тысячи человек, единственное жилище которых признано аварийным и 268 человек — это инвалиды и участники ВОВ. По направлению Программы «Доступное жилье — 2020» «аренда с выкупом и аренда без выкупа» принимаются заявки от Бюджетников, госслужащих, военнослужащих, космонавтов, кандидатов в космонавты, лиц занимающих государственные выборные должности. В эту категорию входят 159 002 граждан Казахстана.

В анализе рынка недвижимости для оценки доступности жилья широко используется коэффициент доступности, основанный на взаимосвязи между доходами населения и ценами на жилье и показывающий, за какой срок среднестатистическое домохозяйство может накопить на среднестатистическую квартиру [3].

Результаты расчетов коэффициента доступности показали, что в 2015 году казахстанской семье со среднестатистическим доходом для приобретения квартиры за счет собственных средств со средней площадью по средней стоимости в городе потребуется 10 лет. Как видно из Таблицы 2, дольше всех придется копить жителям г. Шымкента, Атырау, Кокшетау, Астаны и Актау (по убывающей). Быстрее приобрести квартиру смогут жители г. Талдыкоргана — за 3 года 9 месяцев при условии, что семье придется жить на доходы в размере прожиточного минимума.

**Информация о количестве, состоящих в очереди граждан  
на получение жилья из государственного жилищного фонда  
в разрезе регионов по состоянию на 1 января 2016 года**

№	Наименование областей, городов	Всего состоящих в очереди, граждан	в том числе:				
			Инвалиды и участники ВОВ	Дети-сироты и дети, оставшиеся без попечения родителей	Социально-уязвимые слои населения	Бюджетники, госслужащие, военнослужащие, космонавты, кандидаты в космонавты, лица заним. гос. выборн. должности	Граждане РК единственного жилище которых признано аварийным
1	Акмолинская	18 188	26	4 297	6 457	7 211	197
2	Актюбинская	23 452	3	3 085	10 371	9 928	65
3	Алматинская	30 146	115	5 086	12 964	11 961	20
4	Атырауская	19 504	2	1 171	6 514	11 531	286
5	ВКО	19 904	44	4 814	7 211	7 632	203
6	Жамбылская	15 342	19	1 798	9 243	4 282	0
7	ЗКО	20 006	2	2 494	8 098	9 162	250
8	Карагандинская	30 709	4	6 462	13 253	10 638	352
9	Костанайская	23 263	18	4 990	8 325	9 865	65
10	Кызылординская	20 606	2	1 533	10 049	8 702	320
11	Мангистауская	15 541	2	869	6 172	8 428	70
12	Павлодарская	24 277	0	3 389	10 890	9 901	97
13	СКО	15 755	5	3 175	5 449	6 981	145
14	ЮКО	34 032	20	3 256	16 479	14 174	103
15	г. Алматы	17 352	5	1 564	7 481	8 302	0
16	г. Астана	40 653	1	2 630	17 633	20 304	85
<b>ИТОГО</b>		<b>368 730</b>	<b>268</b>	<b>50 613</b>	<b>156 589</b>	<b>159 002</b>	<b>2 258</b>
<i>Составлено авторами на основании источника [2]</i>							

Проведенный анализ позволяет сделать вывод о том, что количество и структура закупаемого жилья в целом по стране не позволяет обеспечить жильем участников программы и лишь на 4,5% покрывает предполагаемую общую потребность в жилье для желающих получить арендное жилье по программе КИК [5].

Показатели доступности жилья в разрезе 16 городов Казахстана  
(данные 2015 г.) [4]

№ пп	Наименование города	Бюджетники, госслужащие, военнослужащие, космонавты, кандидаты в космонавты, лица заним. гос. выборн. должности	Стоимость 1 кв.метра тыс.тенге	Среднедушевые денежные доходы населения, тенге	Коэффициент доступности жилья
1.	г. Алматы	5000	306,6	834 590	6,8
2.	г. Астана	17526	335,5	669 872	9,3
3.	Актобе	7458	167,1	509 371	6,2
4.	Атырау	9307	353,5	419 192	16,0
5.	Ақтау	617	309,5	609 432	9,5
6.	Караганда	2700	186,7	577 094	6,0
7.	Костанай	4916	189,5	484 601	7,4
8.	Кокшетау	2430	229,9	441 095	9,9
9.	Кызылорда	6369	119,6	334 382	6,9
10.	Петропавловск	5204	158,6	459 984	6,5
11.	Семей	2542	164,4	503 747	6,1
12.	Тараз	1582	116,0	366 630	6,0
13.	Талдыкорган	3557	90,0	436 333	3,9
14.	Уральск	6500	152,3	444 878	6,5
15.	Усть Каменогорск	7401	193,2	503 747	7,2
16.	Шымкент	6458	364,4	333 984	21,0
<b>Итого по РК</b>		<b>89567</b>	<b>257,6</b>	<b>493 264</b>	<b>9,8</b>
Прожиточный минимум 2015 г. — 21 364 тенге или 96,4 доллара (21364: 221,73 по среднему курсу доллара за 2015 год — 221,73)					
Площадь квартир принята за 54 кв.м.					

Следовательно, для полноценной реализации государственной программы по направлению «аренда с выкупом» и «аренда без выкупа» необходимо, на наш взгляд, активизировать строительство жилых объектов и дифференцировать по регионам страны стоимость 1 кв. метра арендных площадей; предусмотреть возможность предоставления льготных условий участникам Государственной Программы в случае рождения очередного ребенка; скорректировать план закупки жилья в регионах, с учетом платежеспособности населения и коэффициента обеспеченности жильем.

**Литература**

1. «Программа развития регионов до 2020 года», утверждена постановлением Правительства РК от 28 июня 2014 года № 728.
2. <https://www.kds.gov.kz> (данные Комитета по делам строительства, ЖКХ и управления земельными ресурсами Министерства национальной экономики Республики Казахстан).
3. Мажитова С. К. Экономика и управление недвижимостью. Учебное пособие. — Караганда: КЭУК, 2015.
4. <http://taldau.stat.gov.kz/ru/NewIndex/GetIndex/704453?regionId=741880&periodId=7>
5. Кривогузова Н. А. Экономический анализ. Учебное пособие. — Караганда: КЭУК, 2015.

## Секція 12. ФІНАНСИ, ГРОШІ ТА КРЕДИТ

**Окуневич Ірина Леонідівна**

*старший викладач кафедри фінансів та маркетингу  
ДВНЗ «Придніпровська державна академія будівництва  
та архітектури»*

*м. Дніпропетровськ, Україна*

**Колосова Анна Русланівна**

*студентка*

*ДВНЗ «Придніпровська державна академія будівництва  
та архітектури»*

*м. Дніпропетровськ, Україна*

### ФІНАНСОВА ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ ОРГАНІВ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ: ПЕРШІ РЕЗУЛЬТАТИ

**Анотація.** В статті розкрито поняття та мету децентралізації. Розглянуто джерела поповнення місцевого бюджету та основні напрями видатків. На прикладі Дніпропетровщини показані перші результати реформи, а саме — порівняно плановий та фактичний бюджети об'єднаних громад та визначено, який податок найбільше поповнив бюджет за перші чотири місяці 2016 року.

**Ключові слова:** *децентралізація, місцевий бюджет, об'єднані громади, місцеве самоврядування.*

Децентралізація — це передача значних повноважень та бюджетів від державних органів органам місцевого самоврядування [1].

Реформа децентралізації передбачає створення громад, які є фінансово незалежними та отримують можливість затверджувати бюджет, не чекаючи прийняття бюджету країни, робити середньострокове планування і визначати видатки на розвиток власної території.

Метою децентралізації є надання якомога більше прав органам, які ближче до людей, а також створення такого механізму державного устрою, який дозволяв би вирішувати питання на місцях за активної участі жителів.

Прийнятий 15 лютого 2015 року Верховною Радою України закон «Про добровільне об'єднання територіальних громад» дав початок процесу децентралізації [2].

В Україні значна частина органів місцевого самоврядування нинішніх територіальних громад включає в себе 2–3 поселення, але існують сільради, які складаються, наприклад, з 10 поселень, що ускладнює якісне виконання повноважень. Місця обласного значення більш-менш забезпечені нормальними вулицями, школами, медициною, але віддалені території в більшості випадків всього цього позбавлені.

Децентралізація включає, в першу чергу, створення повноцінного базового рівня місцевого самоврядування. Незалежно від того, чи це велике місто чи мале село — людина може отримати все необхідне [2].

Одним із важливих наслідків реформи має стати посилення матеріальної спроможності громади. Джерелами формування доходів місцевих бюджетів є:

- 60% ПДФО;
- 25% екологічного податку;
- 100% єдиного податку;
- 100% податку на прибуток підприємств та фінансових установ комунальної власності;
- 100% податку на майно (нерухомість, земля, транспорт);
- 5% акцизного податку з реалізації підакцизних товарів;
- державне мито;
- плата за надання адміністративних послуг, адміністративні штрафи та штрафні санкції;
- збори (туристичний, за паркування);
- плата за ліцензії та сертифікати;
- оренда та рентна плата за використання природних ресурсів;
- інші доходи (трансферти, власні надходження бюджетних установ, кошти пайової участі тощо) [3].

Із бюджетів, крім видатків на здійснення самоврядних повноважень, фінансуються видатки, які делегуються державою на виконання, а саме: на утримання закладів бюджетної сфери — освіти, культури, охорони здоров'я, спорту, соціального захисту та соціального забезпечення [3].

Децентралізація вже продемонструвала позитивні результати для людей і має набирати обертів. Відтепер доля реформи залежить від представників самоврядування та громадського середовища, яке здатне неабияк стимулювати процес децентралізації.

Дніпропетровщина однією з перших в країні долучилася до децентралізації. Наразі в області створено 16 територіальних громад. Планується створити 92 об'єднання [1].

За результатами перших чотирьох місяців 2016 року, вони перевищили бюджет на 21,5%. Вони заробили близько 194 млн гривень, а це на 34,3 млн гривень більше, ніж планували [4].

## Секція 12. Фінанси, гроші та кредит

Заплановані та фактичні бюджети об'єднань за 4 місяці поточного року зображені на рис. 1.

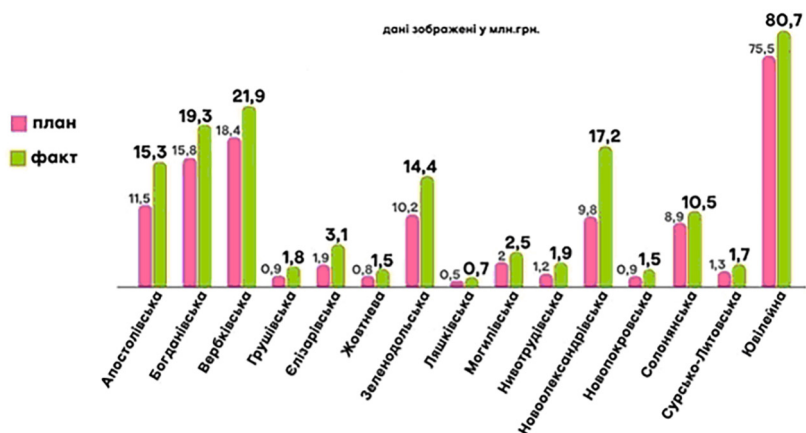


Рис. 1. Виконання бюджету ОТГ Дніпропетровщини за перші 4 місяці 2016 року\* [4]

За ці чотири місяці найбільше бюджет громад поповнив податок на доходи фізичних осіб: надійшло 123,3 млн гривень цього податку (рис. 2).

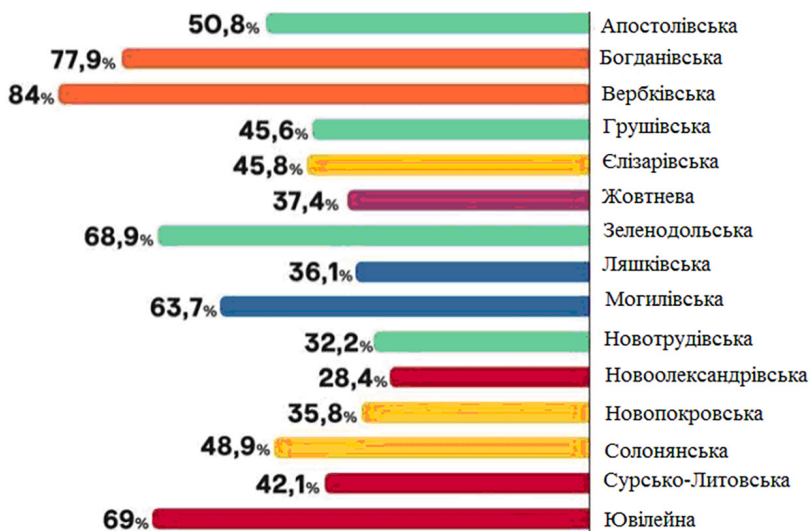


Рис. 2. Частка ПДФО в бюджетах громад Дніпропетровщини\* [5]

\* Мирівська громада створена останньою та оформлює необхідні документи.

Громади зацікавлені у перевиконанні бюджетів. На що саме витратити отримані гроші — кожне з об'єднань визначить самостійно. Їх можна використати на ремонт доріг, забудову території, розвиток інфраструктури та ін. Збільшення бюджету та ефективне використання грошей дозволить прискорити розвиток громад, підвищити якість життя людей.

**Висновок.** Децентралізація — це реальний шлях до підвищення якості повсякденного життя мешканців кожного міста, селища та села.

Місцеві бюджети зараз володіють ресурсною базою, яка була значно збільшена. Робиться все можливе, щоб нові можливості були максимально ефективно реалізовані. Об'єднуючись, долаючи певні перешкоди на початку, громади, тим не менше, закладають важливі основи для свого економічного розвитку в перспективі.

### Література

1. Сайт «Центр підтримки реформ» [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://centre-reform.org/reformi/decentralizaciya-t-a-reforma-miscevogo-samovryadvannya-regionalnij-rozvitok.html>
2. Сайт «Трибуна» [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://tribuna.pl.ua/news/dosvid-detsentralizatsiyi-shho-otrimuyut-ob-yednani-gromadi/>
3. Сайт «Інститут громадського суспільства» [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [http://www.csi.org.ua/wp-content/uploads/2016/05/BroshuraZbirnik-Question\\_02-PRN.pdf](http://www.csi.org.ua/wp-content/uploads/2016/05/BroshuraZbirnik-Question_02-PRN.pdf)
4. Сайт «Реформа децентралізації влади в Україні» [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://decentralization.gov.ua/news/item/id/2327>
5. Сайт «Share and Discover Knowledge on LinkedIn SlideShare» [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.slideshare.net/DnipropetrovskState-Administration/ss-61846138>



**Льон Ігор Михайлович**

*аспірант кафедри економіки та управління  
ДВНЗ «Університет банківської справи»  
м. Київ, Україна*

## **ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ МОНЕТИЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ**

Процес монетизації економіки є важливою складовою реалізації центрального банком грошово-кредитної політики, від характеру якого залежить забезпечення національної економіки грошима, збалансованість грошово-кредитного ринку, розвиток інфляційних процесів і стабільність функціонування всієї фінансової системи [1, с. 52; 3, с. 268; 11, с. 7].

Головним показником, що характеризує рівень монетизації економіки, є відношення «широких грошей» (агрегат М3) до номінального ВВП, виражене в процентах [3, с. 268–270]. Тому в науковій літературі монетизацію пропонують розглядати як функцію від обсягу пропозиції грошей та обсягу виробництва [11, с. 12]. Однак у теоретичному плані, на наш погляд, монетизацію слід розглядати як функцію від монетарної політики, яку реалізує центральний банк, та від економічної політики уряду. Разом з тим для поглибленого аналізу, виявлення особливостей процесу монетизації та визначення його тенденцій можуть використовуватися й інші показники, що характеризують співвідношення обсягів окремих грошових агрегатів (або їх складових) і ВВП [8, с. 22; 11, с. 24].

Проведений аналіз дозволив встановити, що починаючи з 1996 р., рівень монетизації економіки України з незначними коливаннями постійно підвищується, що свідчить про високі темпи насичення економіки грошима. Так, у 2015 р. порівняно з 2005 р. загальний показник рівня монетизації економіки підвищився з 44,0% до 60,5%. За цей же період рівень монетизації, розрахований за показником грошової бази, збільшився з 18,8% до 20,9%, а за грошовим агрегатом М0 — з 13,6% до 17,7%. Однак слід мати на увазі, що цей процес відбувається в умовах економічного спаду та розбалансованого грошово-кредитного і валютного ринків, що свідчить про його низьку ефективність.

У процесі дослідження встановлено, що для процесу монетизації економіки України характерним є високий рівень розбалансованості між темпами зростання грошової маси і реального ВВП, що, на наш погляд, повністю підтверджує основні положення теорії «нейтральності грошей», внаслідок чого процес монетизації не стимулює зростання економіки, а, навпаки, створює додатковий інфляційний тиск [12, с. 170].

Головна причина дисбалансів у процесі монетизації економіки, на наш погляд, полягає у незбалансованому характері грошово-кредитної політики та у відсутності її координації з фіскальною політикою [5, с. 28; 10, с. 27–28].

Проведений кореляційно-регресійний аналіз дозволив визначити, що найбільш тісний зв'язок між показниками обсягу грошей у 2005–2015 рр. існував між грошовим агрегатом М3 та грошовою базою і кількісно виражався такими параметрами:

$$y = 2,46 + 1,0492 x. \quad r = 0,885; R^2 = 0,7800.$$

де  $y$  – темпи приросту грошового агрегату М3, %;

$x$  – темпи приросту грошової бази, %.

Аналіз наведеної залежності свідчить, що між зазначеними показниками існує тісний кореляційний зв'язок, а зростання грошової бази на 1 п.п. сприяє приросту грошового агрегату М3 на 1,0492 п.п.

Не дивлячись на те, що в нинішніх умовах механізми емісії та мультиплікування грошей банківською системою є недосконалими [3, с. 90–92; 4, с. 94–97], проведений аналіз дозволив виявити між рівнем монетизації економіки та грошовим мультиплікатором тісний зв'язок, який характеризується такими параметрами:

$$y = -5,053 + 21,422 x. \quad r = 0,9487; R^2 = 0,9002.$$

де  $y$  – рівень монетизації економіки, %;

$x$  – грошовий мультиплікатор.

Аналіз одержаної залежності дозволяє зробити висновок, що зростання грошового мультиплікатора призводить до суттєвого підвищення рівня монетизації, а саме рівняння може бути використане для прогнозування коефіцієнта монетизації економіки.

Разом з тим слід визнати, що упродовж 2005–2015 рр. підвищення рівня монетизації економіки не було підкріплено відповідним зростанням ВВП. Результати кореляційного аналізу дозволили встановити, що між рівнем монетизації та темпами приросту ВВП існує обернена залежність, унаслідок чого підвищення монетизації призводить до уповільнення темпів приросту ВВП. Тому можна зробити висновок, що високі темпи зростання грошової маси в 2005–2015 рр. не лише не були економічно обґрунтованими, а шляхом акумуляції надмірного зростання в попередні роки в 2014–2015 рр. спричинили значний інфляційний та девальваційний сплеск.

На наш погляд, посилення кумуляційного ефекту високих темпів зростання грошової маси упродовж тривалого періоду відбулось через те, що роль валютного каналу в процесі емісії грошей фактично була нівельована. Натомість, частка фондового каналу була надмірно високою, що

й призвело до домінування фіскальної політики над монетарною, а тому реалізація НБУ функції стимулювання економічного розвитку практично була унеможливлена [7, с. 4–6].

Відповідно до теоретичних підходів підвищення ефективності монетарної політики в нинішніх умовах має ґрунтуватися на реалізації стимулюючої грошово-кредитної політики шляхом поступового зниження офіційної облікової ставки відповідно до прогнозів інфляції, а також на використанні в якості операційного орієнтиру монетарної політики офіційної процентної ставки [2, с. 87]. Крім того, необхідною є зміна підходів до використання коридору процентних ставок центрального банку та недопущення встановлення високої ставки за депозитними сертифікатами НБУ, оскільки це стримує розвиток міжбанківського кредитного ринку та деформує механізми фінансового посередництва.

Управління процесом монетизації економіки здійснюють центральний банк шляхом проведення відповідної емісійної та грошово-кредитної політики, уряд і окремі учасники ринку, які сприяють процесам збалансованого та пропорційного переміщення фінансових ресурсів між окремими секторами та суб'єктами ринку. На сьогоднішній день серед методів та інструментів управління монетизацією економіки переважають монетарні та фіскальні, що обумовлює необхідність посилення емісійної, грошово-кредитної та валютної політики центрального банку, а також бюджетної та боргової політики уряду [6, 28; 8, с. 29–30; 9, с. 43–44].

Проведене дослідження дозволило зробити висновок, що з метою запобігання посиленню інфляційного та девальваційного тиску в середньостроковій перспективі рівень монетизації економіки України з незначними коливаннями повинен залишатися на досягнутому рівні. Вдосконалення управління процесом монетизації економіки має ґрунтуватися на забезпеченні домінування монетарної політики над фіскальною, збалансуванні грошово-кредитного ринку та стримуванні інфляції шляхом відновлення механізмів функціонування фінансового посередництва, міжбанківського кредитного ринку та кредитування реального сектору економіки.

### Література

1. Лисенко Р. С. Взаємодія органів державного управління як фактор подолання фінансової кризи / Лисенко Р. С., В. І. Міщенко // Фінанси України. — 2009. — № 1. — С. 50–57.
2. Міщенко С. В. Проблеми забезпечення ліквідності банків на основі використання механізмів рефінансування / С. В. Міщенко // Фінанси України. — 2009. — № 7. — С. 75–88.
3. Мищенко С. В. Проблемы устойчивости денежного обращения / С. В. Мищенко. — М.: Новое знание, 2014. — 399 с.

4. Мищенко С. В. Современные проблемы теории денег и денежного обращения / С. В. Мищенко. — К.: ЦНД НБУ, УБС НБУ, 2011. — 230 с.
5. Мищенко С. В. Новые тенденции в монетарной политике и регулировании финансовых систем / С. В. Мищенко // Финансы и кредит. — 2010. — № 40. — С. 23–29.
6. Науменкова С. Особливості формування сучасної моделі фінансової системи / С. Науменкова, С. Міщенко // Вісник НБУ. — 2006. — № 11. — С. 26–31.
7. Науменкова С. В. Розвиток кредитування в посткризових умовах / С. В. Науменкова, С. В. Міщенко // Банківська справа. — 2013. — № 1. — С. 3–19.
8. Науменкова С. В. Основні тенденції розміщення грошової маси та їх вплив на формування грошово-кредитної політики / С. В. Науменкова // Вісник НБУ. — 2006. — № 1. — С. 19–26.
9. Науменкова С. В. Валюта і валютна політика / С. В. Науменкова, В. І. Міщенко. — К.: Знання, 2010. — 84 с.
10. Науменкова С. В. Нові тенденції в монетарній політиці та діяльності центральних банків у посткризовий період / С. В. Науменкова, С. В. Міщенко // Банківська справа. — 2011. — № 5. — С. 12–29.
11. Науменкова С. В. Проблемы сбалансированности денежного рынка Украины / С. В. Науменкова. — К.: Наукова думка, 1997. — 55 с.
12. Науменкова С. В. Влияние денежно-кредитной политики Центрального банка на стимулирование экономического роста / С. В. Науменкова, В. И. Мищенко // Проблемы социальной экономики. — 2015. — № 2(54). — С. 168–174.

**Терещенко Тетяна Євгенівна**

*к.е.н., доцент кафедри фінансів суб'єктів господарювання та страхування*

**Коваль Анастасія Миколаївна**

*студентка,*

*Університет митної справи та фінансів*

*м. Дніпропетровськ, Україна*

## **ПРОБЛЕМИ ЗАПРОВАДЖЕННЯ ОБОВ'ЯЗКОВОГО МЕДИЧНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ**

Сучасний стан системи охорони здоров'я України є незадовільним та не дозволяє забезпечити право громадян на медичну допомогу на рівні, передбаченому законодавством України. Проблема полягає, насамперед, у недостатньому фінансуванні, яке необхідне для ефективного функціонування галузі охорони здоров'я.

Загальновідомим є той факт, що смертність в Україні у багато разів перевищує народжуваність, що призводить до значного зменшення чисельності українського населення. Така ситуація погіршується і від впливу політичних та економічних умов, в яких перебувають громадяни нашої держави. Тож сьогодні питання удосконалення медичного обслуговування та якості медичних послуг, які надаються населенню, є пріоритетним, оскільки людина, її життя та здоров'я є найвищою соціальною цінністю.

Розглянувши співвідношення загальних витрат на охорону здоров'я до ВВП в Україні та в цілому у світі, можна побачити значну відмінність. Так, станом на 2013 рік цей показник в Україні склав 7,77%, загальносвітовий показник – 10% ВВП (в окремих країнах досягає 18% ВВП) [5]. Це свідчить про необхідність проведення реформ системи охорони здоров'я України.

Для того, що покращити таке становище, необхідно змінювати всю систему охорони здоров'я, фінансувати її у належних розмірах, правильно перерозподіляти кошти та контролювати ефективність та цільове використання бюджетних коштів. Також велике значення у вирішенні даної проблеми надається запровадженню загальнообов'язкового медичного страхування.

Сучасний стан функціонування системи медичного страхування в Україні забезпечується добровільним медичним страхуванням.

Розглянемо розвиток галузі медичного страхування в Україні за 2011–2014 рр. (рис. 1).

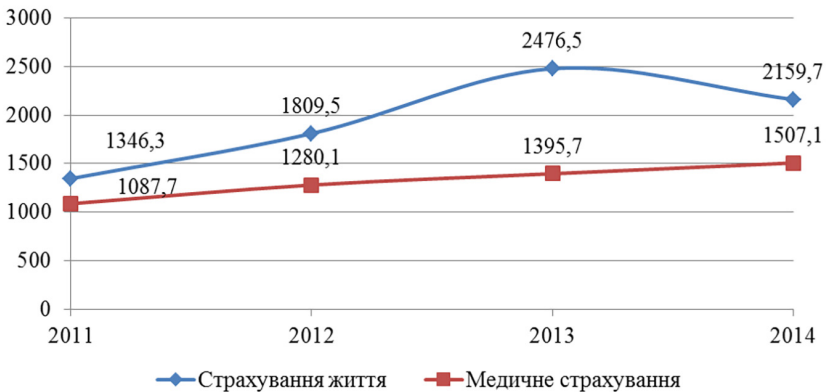


Рис. 1. Динаміка чистих страхових премій з медичного страхування за 2011–2014 рр., млн грн. [2]

З наведених даних можна зробити висновок про тенденцію до зростання чистих страхових премій з медичного страхування протягом аналізованого періоду. Сума чистих страхових премій зі страхування життя досягла максимального значення у 2013 році — 2476,5 млн грн., але у 2014 році відбулося їх зменшення до 2159,7 млн грн.

Слід відзначити, що попит на послуги з добро вільного медичного страхування зростає за рахунок приватного страхування корпоративних клієнтів. Лише невелика частина українського населення здатна сьогодні придбати поліс даного виду страхування.

Обов'язкове медичне страхування, як складова частина системи соціального страхування, ґрунтується на обов'язковій участі громадян, підприємців у фінансуванні охорони здоров'я безпосередньо або через посередництво страхових медичних компаній та має певні відмінності у порівнянні з добровільним, а саме:

- законодавче регулювання;
- широке коло застрахованих осіб;
- встановлення тарифів державою;
- страховиками є страхові компанії, контрольовані державою або спеціалізовані державні страхові організації;
- правила страхування встановлюються державою [1, с. 31].

На сьогодні для України можливі наступні шляхи запровадження обов'язкового медичного страхування: за допомогою створення єдиного страхового фонду з обов'язкового медичного страхування або ж за участі страхових компаній, які надаватимуть відповідні послуги.

Перевагою запровадження системи обов'язкового державного медичного страхування зі створенням приватних страхових компаній є

наявність конкуренції на ринку, що більш ефективно, ніж існування єдиної монопольної установи на ринку, навіть державної [4]. Однак конкуренція може бути й недобросовісною, що призведе до банкрутства певних страхових компаній. Тому мають існувати жорсткі критерії відбору таких страховиків, необхідно чітко визначити, що передбачає медична послуга, визначити її структуру та методологію розрахунку її вартості тощо.

На шляху впровадження обов'язкового медичного страхування в Україні стоять певні проблеми:

- відсутність нормативно-правової бази, необхідної для функціонування системи обов'язкового медичного страхування;
- можливість забезпечення ефективної тарифної політики;
- низький рівень доходів громадян України, високий рівень безробіття;
- виведення офіційної заробітної плати працівників із «тіні», адже вона є джерелом сплати страхових внесків;
- складне політичне та економічне становище України.

Враховуючи різний рівень заробітної плати в Україні, необхідним є застосування диференціального підходу до визначення розмірів внесків, надаючи пільги соціально незахищеним категоріям населення та малозабезпеченим громадянам [3, с. 2].

Ще однією проблемою, крім вищезазначених, є суперечність між Конституцією України, що декларує безоплатність медичної допомоги, та запровадженням загальнообов'язкового медичного страхування з стягненням обов'язкових страхових платежів з громадян.

Певні проблеми виникають і з боку сфери охорони здоров'я, вирішення яких має передувати запровадженню обов'язкового медичного страхування, зокрема:

- відсутність механізмів ефективного управління медичною галуззю;
- економічна невмотивованість медичних працівників щодо поліпшенні здоров'я пацієнтів;
- неефективність використання витрат в галузі охорони здоров'я, відсутність контролю.

Вирішення всіх цих проблем потребує часу, фінансових ресурсів, відповідних фахівців. Тому запровадженню обов'язкового медичного страхування в Україні має передувати певний період підготовки, вирішення існуючих проблем шляхом реформування системи охорони здоров'я.

Вирішальна роль у розв'язанні наведених проблем відводиться державі, зокрема розробка відповідного законодавства в сфері обов'язкового медичного страхування та єдиної стратегії щодо впровадження даної системи.

Отже, впровадження обов'язкового медичного страхування є важливим кроком у реформування системи охорони здоров'я України, адже

дана система забезпечить додаткові надходження фінансових ресурсів в галузь, що підвищить якість медичних послуг, а також зменшить соціальне напруження громадян, сприятиме досягненню їх соціальної рівності. Варто зазначити, що дана система страхування потребує чіткого визначення правових, організаційних та фінансових засад її запровадження.

### Література

1. Януль І.Є. Медичне страхування в Україні: проблеми та перспективи / І.Є. Януль // Вісник Київського національного університету ім. Т. Шевченка: сер.: Економіка. — 2011. — Вип. 126. — С. 30–32.
2. Офіційний сайт Державної служби статистики [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Любова О. М. Проблеми запровадження обов'язкового медичного страхування в Україні та заходи щодо їх розв'язання / О. М. Любова // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». — 2015. — № 3. — С. 1–4.
4. Офіційний сайт Ліги страхових організацій України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://uainsur.com/massmedia/45185>.
5. Офіційний сайт Всесвітньої організації охорони здоров'я [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.who.int>.



## Секція 13. РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Меркулова Лариса Андріївна  
студентка,  
Одеський Національний Економічний Університет  
м. Одеса, Україна

### ГОЛОВНІ ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРЕВАГИ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ ТОВАРАМИ В ОДЕСЬКОМУ РЕГІОНІ

**Анотація.** У статті розкрито сучасний стан зовнішньої торгівлі товарами в Одеському регіоні визначено головні проблеми та фактори, які негативно впливають на розвиток зовнішньої торгівлі. Розглянуто шляхи активізації зовнішньої торгівлі області за рахунок підвищення експортного потенціалу, проаналізовано методи державної політики стимулювання експорту й підвищення конкурентоспроможності товарів вітчизняного виробництва.

**Ключові слова:** зовнішня торгівля, експорт, імпорт, потенціал, конкурентоспроможність.

**Постановка проблеми.** В умовах активізації процесів глобалізації світового господарства посилюється роль зовнішньоторговельних відносин регіону. Саме міжнародна торгівля як форма міжнародних економічних відносин є складовою врівноваженого економічного розвитку суспільства, сприяє посиленню конкурентоспроможності регіональної економіки, підвищує рівень життя населення та забезпечує найповніше задоволення його потреб.

**Аналіз досліджень.** Питання розвитку й функціонування зовнішньої торгівлі досліджували відомі західні вчені – В. Леонтьєв, Б. Олін, Е. Хекшер, Г. Хеберлер та інші. У вітчизняній економічній науці проблеми зовнішньої торгівлі представлені І. Бураковським, Л. Дмитриченко, А. Кредісовим, Ю. Макогоном, Т. Циганковою, А. С. Гальчинським, О. С. Власюком, А. С. Філіпченко, В. О. Сизоненко та іншими.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Значення зовнішньої торгівлі товарами дуже високе, через те, що це має пряму залежність до добробуту регіону та населення, а також добробут країни. Тому ми повинні виділити основні проблеми, які перешкоджають

здійсненню зовнішньої торгівлі товарами в Одеському регіоні у достатньому об'ємі.

**Постановка завдання.** Метою даної статі є виявлення головних проблем, які негативно впливають на зовнішню торгівлю та заходи, які будуть доцільні до застосування, щоб вирішити ці проблеми.

**Виклад основного матеріалу.** Значення зовнішньоторговельної діяльності важко переоцінити. З одного боку, вона виступає результатом міждержавного та міжрегіонального географічного розподілу праці, а з іншого — умовою підвищення ефективності регіональної економіки. Орієнтуючись на крупномасштабний міжнародний обмін, зовнішня торгівля дозволяє розширити набір та кількість різноманітних споживчих благ, що надаються населенню та використовуються в національній економіці. В умовах скорочення внутрішнього споживання експортні поставки є однією найважливіших умов виживання регіональної економіки. За рахунок імпорту задовольняється потреба в товарах, збільшенні їх асортименту, в сировині та напівфабрикатах для забезпечення виробничих процесів, а також в машинах та обладнанні. Отже, ефективна зовнішньоторговельна діяльність — необхідна умова сталого функціонування господарчого комплексу регіону. [2]

Оцінку ефективності зовнішньої торгівлі регіону доцільно розпочати з визначення результату його зовнішньоторговельних операцій. Аналіз зовнішньоторговельних показників Одеської області за 2010–2014 рр. у таблиці 1. [1]

Таблиця 1

**Показники зовнішньої торгівлі товарами  
та послугами Одеської області**

	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2014 р., у % до 2010 р.
Експорт товарів та послуг, тис. дол. США	1541120,7	1541120,7	1784639,5	1628431,2	1780071,2	115,50
Імпорт товарів та послуг, тис. дол. США	3145407,2	3145407,2	4304579,9	3438643,8	2078630,6	66,08
Сальдо товарів та послуг, тис. дол. США	-1604286,5	-1604286,5	-2519940,4	1810212,6	-298559,4	18,61

Як видно з даних наведеної таблиці, у 2014 р. обсяги експорту товарів та послуг досягли 1780,1 млн дол. США, імпорту — 207869 млн дол. США. Проти 2010 року експорт у 2014 році зріс на 15,5%, а імпорт зменшився проти 2008 року у 2014 році на 33,92%. Сальдо зовнішньої торгівлі

було негативним – 298,5 млн дол. США, але у порівнянні з 2010 роком зменшилося на 81,39%, такий показник викликаний тим, що Одеський регіон почав імпортувати набагато менше і трішки збільшив експорт.

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

1. Низька конкурентоспроможність вітчизняних товарів та послуг.
2. Нерозвинутість базових інститутів ринкової економіки.
3. Недосконалість механізмів державного регулювання.
4. Нерозвинутість ринкової інфраструктури підтримки експорту.

Формування конкурентних переваг економіки регіону в умовах трансформаційних перетворень, що відбуваються в Україні потребує проведення моніторингу показників соціально-економічного стану регіону, аналізу тенденцій їх змін, визначення уразливих ділянок для конкурентів та розроблення заходів впливу для втримання лідируючих позицій. У зв'язку з цим в даній роботі визначено сильні та слабкі сторони Одеського регіону, представлені в таблиці 2. На основі даних таблиці з'являється можливість встановити конкурентні переваги і конкурентні відставання Одеського регіону, а також розробити заходи підвищення його конкурентоспроможності.

*Таблиця 2*

**Сильні та слабкі сторони економічного потенціалу Одеського регіону**

<b>Сильні сторони</b>	<b>Слабкі сторони</b>
<b>ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК РЕГІОНУ</b>	
Високий рівень розвитку морегосподарського комплексу.	Недостатня забезпеченість природно-ресурсним потенціалом.
Розвинене інтенсивне сільське господарство з високою часткою зрошуваного землеробства й індустрією переробки с/г продукції.	Залежність електропостачання споживачів південно-західної частини Одеської області від Республіки Молдова.
Наявність унікальних промислових підприємств загальнодержавного значення: Одеський припортовий завод, Південний державний науково-виробничий центр «Прогрес».	Суттєві внутрішньорегіональні диспропорції за рівнем соціально-економічного розвитку.
Висока кількість суб'єктів підприємницької діяльності.	Обмежене фінансування програм з Державного бюджету.
Розвинуте транспортне сполучення.	Високі банківські відсотки.
Розвинені машинобудування, харчова, легка, хімічна галузі.	Значна кількість населення, яка має низький рівень доходів.
Наявність спеціальних економічних зон.	Незадовільний стан інфраструктури.

*Джерело:* [3]

Отже, можна зробити висновок, що для забезпечення конкурентоспроможності регіону, його стабільного розвитку важливою є диверсифікація різних видів економічної діяльності, зокрема наявність промисловості. Орієнтація лише на сільське господарство, туризм та роздрібну торгівлю не дозволить економіці Одеської області отримати належне зростання доданої вартості продукції, що створюється на території та призначається на експорт. Крім того, у кожній громаді завжди існує частина трудових ресурсів, яка повинна мати зайнятість, але не бачить себе у сфері послуг чи сільськогосподарського виробництва. [4]

### Література

1. Державна служба статистики України. [Електронний ресурс] — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Тараненко І. В. Удосконалення товарної структури експорту як фактор підвищення конкурентоспроможності країн // Економічний вісник, 2013, № 3, с. 37–56.
3. Горняк О. В., Пугачова І. М. Виявлення та посилення конкурентних переваг Одеського регіону. Вісник ОНУ імені І. І. Мечникова. Вип. 34, 2012.
4. Шаульська Л. В. Напрями удосконалення державної соціальної політики // Соціально-економічні дослідження в перехідний період. — Зб. наук. праць. — 2009. — Вип. 5. — Ч. 3. — С. 245–256.

**МІЖНАРОДНИЙ НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ  
(INTERNATIONAL SCIENTIFIC JOURNAL)**

**ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНА НАУКОВА РАДА**

*Збірник тез наукових робіт*

VI МІЖНАРОДНА НАУКОВО-ПРАКТИЧНА КОНФЕРЕНЦІЯ  
«**НАУКОВИЙ ДИСПУТ: ПИТАННЯ ЕКОНОМІКИ ТА ФІНАНСІВ**»

«31» травня 2016

*Сборник тезисов научных работ*

VI МЕЖДУНАРОДНАЯ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ  
«**НАУЧНЫЙ ДИСПУТ: ВОПРОСЫ ЭКОНОМИКИ И ФИНАНСОВ**»

«31» мая 2016

*Abstracts of scientific works*

VI INTERNATIONAL SCIENTIFIC-PRACTICAL CONFERENCE  
«**SCIENTIFIC DEBATE: THE ISSUE OF ECONOMY AND FINANCE**»

«31» may 2016

**Видано у авторській редакції**

---

Адреса: Україна, м.Київ, вул. Павлівська, 22, оф. 23

Контактний телефон: +38(067) 401-84-35

Телефон/факс: +38(044) 222-5889

E-mail: [info@frada.com.ua](mailto:info@frada.com.ua)

<http://www.frada.com.ua>

<http://www.inter-nauka.com>

Підписано у друк 15.06.2016. Формат 60×84/16  
Папір офсетний. Гарнітура PetersburgC. Друк на дуплікаторі.  
Тираж 100. Замовлення № 330.  
Ціна договірна. Надруковано з готового оригінал-макету.

Надруковано у Видавництві ТОВ «Спринт-Сервіс».

Свідоцтво: Серія ДК №4365 від 17.07.2012

Контактний телефон: +38(050) 647-1543