

WayScience



1st International Scientific and
Practical Internet Conference

«Ways of science development
in modern crisis conditions»



I Міжнародна науково-практична
інтернет-конференція

**«Шляхи розвитку науки
в сучасних кризових умовах»**

Редакція Міжнародного електронного науково-практичного журналу «WayScience»

Матеріали подані в авторській редакції. Редакція журналу не несе відповідальності за зміст тез доповіді та може не поділяти думку автора.

Шляхи розвитку науки в сучасних кризових умовах: тези доп. I міжнародної науково-практичної інтернет-конференції, 28-29 травня 2020 р. – Дніпро, 2020. – Т.1. – 608 с.

(Ways of science development in modern crisis conditions: abstracts of the 1st International Scientific and Practical Internet Conference, May 28-29, 2020. – Dnipro, 2020. – P.1. – 608 p.)

I міжнародна науково-практична інтернет-конференція «Шляхи розвитку науки в сучасних кризових умовах» присвячена теоретичним та прикладним дослідженням, розробці пропозицій розвитку науки в середовищі загроз та нових викликів.

Тематика конференції охоплює всі розділи Міжнародного електронного науково-практичного журналу «WayScience», а саме:

- державне управління;
- філософські науки;
- економічні науки;
- історичні науки;
- юридичні науки;
- сільськогосподарські науки;
- географічні науки;
- педагогічні науки;
- психологічні науки;
- соціологічні науки;
- політичні науки;
- філологічні науки;
- технічні науки;
- медичні науки;
- хімічні науки;
- біологічні науки;
- фізико-математичні науки;
- інші професійні науки.

Дніпро – 2020

References:

1. T.J. Chen, Network resources for internationalization: The case of Taiwan's electronics firms *Journal of Management Studies*, 40 (5) (2003), pp. 1107-1130
2. S. Freeman, R. Edwards, B. Schroder, How smaller born-global firms use networks and alliances to overcome constraints to rapid internationalization *Journal of International Marketing*, 14 (3) (2006), pp. 33-63
3. J. Johanson, J.E. Vahlne, The Uppsala internationalization process model revisited: From liability of foreignness to liability of outsidership *Journal of International Business Studies*, 40 (9) (2009), pp. 1411-1431
4. K.L. Keller, Brand equity management in a multichannel, multimedia retail environment *Journal of Interactive Marketing*, 24 (2) (2010), pp. 58-70
5. A. Parment, Distribution strategies for volume and premium brands in highly competitive consumer markets *Journal of Retailing and Consumer Services*, 15 (4) (2008), pp. 250-265
6. S. Gupta, N. Malhotra, Marketing innovation: A resource-based view of international and local firms *Marketing Intelligence & Planning*, 31 (2) (2013), pp. 111-126
7. E. Delgado-Ballaster, J.L. Munuera-Aleman, Does Brand trust matter to brand equity?, "Journal of Product and Brand Management" 1999. 2005; Vol.14, No.3, pp.187-196
8. R.W. Bradford, Understanding the Competitive Value of your Brand. Centre for Simplified Strategic Planning. Inc., Retrieved June 14, 2011.
9. Keller, K.L. *Strategic Brand Management: Building, Measuring, and Managing Brand Equity*. 3th Ed. Pearson Prentice Hall 2008. 692 s.

Тематика: Економічні науки

АВС-АНАЛІЗ ЕКСПОРТУ ПОСЛУГ УКРАЇНИ

Захарченко О.Г.

Таврійський державний агротехнологічний університет імені Дмитра Моторного,
кандидат економічних наук, старший викладач кафедри бізнес-консалтингу та
міжнародного туризму,
olena.zakharchenko@tsatu.edu.ua

Зовнішньоторговельна діяльність є найважливішим фактором соціально-економічного розвитку країни. Розуміючи важливість участі країни в міжнародній торгівлі, що підтверджується комплексом теоретико-методологічних концепцій, які обґрунтовують значення зовнішньої торгівлі для економічного розвитку, в тому числі перспективність стратегії експортоорієнтованості, необхідно подальше дослідження питання ступеня залучення держави в міжнародні торговельні відносини і при виборі предмета торгівлі. Для дослідження тенденцій та закономірностей розвитку міжнародної торгівлі послугами обрано період 2008–2018 рр.

Для аналізу стану експорту послуг України доцільно застосувати принцип, який був сформульований італійським економістом Вільфредо Парето (1848-1923 рр.) і отримав неодноразове підтвердження на практиці в найрізноманітніших сферах.

На принципі Парето заснований аналіз АВС, сутність якого полягає в тому, що всі досліджувані безліч явищ ділять на три групи: А, В і С. До групи А відносять порядку 35-60% результативної ознаки, а в групу С - 6-15%, групу D - 1-5%. Проміжна група В характеризується 10-20% ознак. Факторна ознака розташовується в зворотному порядку. Отже з метою виявлення більш привабливих та перспективних видів послуг, які експортуються був проведений АВС аналіз, що дав змогу класифікувати послуги на 5

основних груп – А, В, С, D та Е, для того щоб виявити які саме послуги є провідними і які вимагають підтримки та розвитку з боку уряду.

Найбільшу частину експорту послуг складають транспортні послуги – 46,2% в 2018р., хоча в світі цей сектор вже не перевищує 25%. Експорт послуг пов'язаних з подорожами складає 2,4% в 2018р., хоча в країнах світу займає понад 32%. Якщо в 1980 р транспортні послуги займали одну третину загального обсягу експорту послуг, то в 2017 р - лише 17,6%. Частково це обумовлено відносним зменшенням вартості міжнародних перевезень, а також випереджаючим розвитком експорту інших видів послуг [2, с.505]

До групи «АА» входять послуги, які є лідерами і мають максимальний грошовий обсяг. На протязі аналізованого періоду це були послуги трубопровідного транспорту, так в 2018 році вони займають в структурі послуг 23,65%

Послуги групи «А» є пріоритетними і цільовими, а отже вимагають максимальної уваги до їх надання і реалізації на експорт: оперативна інформація, планування і організація надання і контроль якості наданих послуг. Згідно проведеного АВС аналізу в 2008р. послуги групи «А» забезпечили 58,92% загального обсягу експорту послуг України, але це 14% всіх наданих послуг на експорт. Таким чином відстежується дія принципу Парето. Так в групу «А» в 2018р. увійшли комп'ютерні послуги, які піднялись з групи «С», послуги для переробки товарів з метою реалізації за кордоном перейшли з групи «В» в групу «А», і також послуги повітряного транспорту, які склали 9,77% у структурі.

Послуги групи «В» займають менш вагому частину експорту, але вони забезпечують 23,48% в 2018р. у структурі експорту послуг. Тобто ці послуги також відіграють важливу роль і потребують уваги та розвитку. В структурі групи «В» за досліджуваний період відбулись наступні зміни: із групи «Е» в «В» перейшли інформаційні послуги, які є перспективним сучасним напрямком, з групи «А» - послуги морського та залізничного транспорту, ділові послуги, а постійні позиції мають професійні та консалтингові послуги.

Групу «С» складають менш цінні послуги експорту, але зміни які відбулись потребують уваги: в цю групу з групи «В» потрапили послуги пов'язані з подорожами, що не є позитивною тенденцією з точки зору розвитку в'їзного туризму.

Група «D» - це послуги сумарна доля яких у складі експорту послуг до 5%. За аналізований період втратили свої позиції і потрапили в цю групу фінансові послуги та послуги зі страхування.

Послуги групи «Е» - це та група, яка взагалі не впливає на обсяги експорту послуг країни, а саме державні та урядові послуги, культурні та рекреаційні послуги, послуги сільського господарства та послуги видобутку, послуги, пов'язані з ліцензійною та патентною діяльністю, також в 2018р. туди потрапили послуги, дані по яких є конфіденційними згідно з вимогами Закону України "Про державну статистику". Наукові та технічні послуги в 2014р були в групі «В», а в 2017р – «С», тобто відбулась втрата позицій, хоча світові тенденції характеризуються високими темпами зростання експорту таких видів послуг «дослідження і розробки» і «роялі та ліцензійні платежі».

Графічно результати аналізу зображені на рисунку 3.

Проведений АВС-аналіз дав змогу виявити зміни за період 2008-2018 рр., а саме, послуги трубопровідного та повітряного транспорту, комп'ютерні послуги та послуги для переробки товарів з метою реалізації за кордоном відіграють першочергову роль в експорті послуг і складають 60% (2018р), також є найбільш перспективними і користуються попитом на світовому ринку послуг. Також актуальним і перспективним напрямком є зростання обсягу інформаційних послуг. Обсяг наданих інформаційних послуг за 11 років збільшився майже в 12 разів в структурі 2018р і складає 2,6%. В умовах сучасних вимог, особливо з урахуванням пандемії COVID-19 є перспективним напрямком зовнішньоторговельної діяльності є експорт послуг які можливо надавати дистанційно, тобто комп'ютерні, інформаційні фінансові, наукові, професійні та консалтингові послуги, послуги поштової та кур'єрської служби. Вимагає уваги та підтримки з боку держави сфери послуг пов'язаних з подорожами. В цілому розгалужена сфера експорту послуг має певні перспективи з точки

зору вимог світового ринку, але в загальному підсумку за десятиріччя експорт послуг України знизився на 6 % (622 млн.дол.США) [1].



Рис.3 Зміни в структурі АВС-аналізу експорту послуг за період 2008 -2018рр.

Джерело: побудовано автором на основі даних Державної служби статистики України.[1]

Враховуючі сучасні тенденції Україна втрачає позиції і не приділяє значної уваги експорту фінансових, страхових послуг. Однак країна має безліч переваг на міжнародному ринку. Тому, розумне використання можливостей ринку, а також спільна робота держави і бізнес-асоціацій над коригуванням законодавства і розробкою стратегії розвитку експорту, можуть усунути негативні наслідки в побудові міжнародних економічних відносин.

Список літератури

1. Державна служба статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу:<http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Якубук Ю.П. Тенденції мирового експорту услуг/ Большая Евразия: Развитие, безопасность, сотрудничество, 2018. - С. 504-508

ОЦІНКА	383
Єршов В.В. МІЖНАРОДНИЙ ПРАКТИЧНИЙ ДОСВІД В ОБЛАСТІ УПРАВЛІННЯ ПОЛЬОТОМ БЕЗПЛОТНИХ ЛІТАЛЬНИХ АПАРАТІВ У МІСЬКИХ УМОВАХ ТА СІЛЬСЬКІЙ МІСЦЕВОСТІ	385
Єфремова А.Я. ДОСЛІДЖЕННЯ СПЕЦИФІКИ ПРОФЕСІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ МАЙБУТНІХ ФАХІВЦІВ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ	387
Жаркова Р.Є. ДИТЯЧЕ СПРИЙНЯТТЯ СВОГО І ЧУЖОГО У ПОВІСТІ ОКСАНИ ЛУЩЕВСЬКОЇ «ІНШИЙ ДІМ»	390
Жук П.В. СТАЛІНІЗМ ЯК РІЗНОВИД ДЕРЖАВНОГО РЕЖИМУ В СРСР	392
Жук Я.Д., Скнар І.В., Савчук О.О., Скнар Ю.Є. ЕЛЕКТРООСАДЖЕННЯ МІДНИХ ПОКРИВІВ ІЗ ЕКОЛОГІЧНО ТОЛЕРАНТНОГО ЕЛЕКТРОЛІТУ НА ОСНОВІ МЕТАНСУЛЬФОНАТНОЇ КИСЛОТИ	394
Жукова О.О. ТЕНДЕНЦІЇ АРТДИЗАЙНУ В АЗІЙСЬКОМУ КУЛЬТУРНОМУ ПРОСТОРІ	395
Журавель В.І., Журавель В.В. УПРАВЛІНСЬКІ «ПРОТРУЗІЇ» ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ МЕДИЧНОЇ ГАЛУЗІ В СУЧАСНИХ КРИЗОВИХ УМОВАХ	397
Жураховська Л.В. ПІДГОТОВКА ФАХІВЦІВ ФІНАНСОВОГО РИНКУ В УКРАЇНІ: АНАЛІЗ ЗРУШЕНЬ У СТРУКТУРІ РИНКУ ПРАЦІ, СТРАТЕГІЯ ТА ВІДПОВІДНІ ТЕНДЕНЦІЇ	400
Zakariashvili M. ONLINE LEARNING CHALLENGES DURING THE PANDEMIC	402
Закрутько Л.І., Мислицький О.В., Луговська Г.Г., Луговська Н.Е., Мовчун Н.О. МОНІТОРИНГ ІННОВАЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ ЗАКЛАДІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ, ЗАКЛАДІВ ПІСЛЯДИПЛОМНОЇ ОСВІТИ ТА НАУКОВИХ УСТАНОВ, ПІДПОРЯДКОВАНИХ МОЗ УКРАЇНИ У 2019 РОЦІ	403
Залевський Д.В. ЗАЙНЯТІСТЬ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ В УМОВАХ КРИЗИ	406
Заліщук В.І. ОСОБЛИВОСТІ ДИСТАНЦІЙНОГО ВИКЛАДАННЯ ІСТОРІЇ	408
Zaporozhets M. BRAND MANAGEMENT AS A MECHANISM OF INCREASING THE COMPETITIVENESS OF STARTUP AND BUSINESSES IN THE GLOBAL MARKET	410
Захарченко О.Г. АВС-АНАЛІЗ ЕКСПОРТУ ПОСЛУГ УКРАЇНИ	413
Змінчак Н.М. СУЧАСНІ МЕТОДИ ВИВЧЕННЯ ДИСЦИПЛІНИ «УКРАЇНСЬКА МОВА (ЗА ПРОФЕСІЙНИМ СПРЯМУВАННЯМ)»	416
Зозуля І.М. РОЗВИТОК КРЕАТИВНОСТІ ДОШКІЛЬНИКІВ У ПРОЦЕСІ РОЛЬОВОЇ ГРИ	418
Исаева О.А., Трубицин А.А., Цзяо Ханькунь ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ ТЕЛЕМЕДИЦИНСКИХ ТЕХНОЛОГИЙ В ДЕРМАТОЛОГИИ	421
Іванова Є.В. ПРО ВДОСКОНАЛЕННЯ МЕДИЧНОГО КОНТРОЛЮ СТАНУ ЛЮДИНИ	424
Іванченко В.В. ПСИХОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ВИЩИХ ДУХОВНИХ СПРЯМУВАНЬ ОСОБИСТОСТІ	426
Ігнатєва О.Г., Стахова О.О. ГЕНДЕРНІ ОСОБЛИВОСТІ СПРИЙНЯТТЯ ПОНЯТТЯ РОМАНТИЧНОГО КОХАННЯ В РАНЬОМУ ЮНАЦЬКОМУ ВІЦІ	428
Ілїняк Л.Р., Плєць І.І. ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ СТІЙКІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ У СУЧАСНИХ РИНКОВИХ УМОВАХ	429
Каїка Є.О., Кандагура К.С. УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ В УМОВАХ КАРАНТИНУ	431
Кальна-Дубінюк Т.П., Воронцов В.М. ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ КОНСУЛЬТУВАННЯ З РОЗВИТКУ БІОДИНАМІЧНОГО ЗЕМЛЕРОБСТВА	433
Канашевич Г.В., Дмитренко П.П., Крейда Р.М., Голуб М.В., Мацепа С.М.,	