МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДЕРЖАВНИЙ ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД
«УЖГОРОДСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ»
ФАКУЛЬТЕТ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

НАУКОВИЙ ВІСНИК УЖГОРОДСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ

Серія

МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ ТА СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО

Випуск 39

Видавничий дім
«Гельветика»
2021

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

Головний редактор: **Король Марина Михайлівна** – *доктор економічних наук, доцент, доцент кафедри міжнародних економічних відносин ДВНЗ «Ужгородський національний університет»*

Голова редакційної ради: **Палінчак Микола Михайлович** – *доктор політичних наук, професор, декан факультету міжнародних економічних відносин ДВНЗ «Ужгородський національний університет»*

Відповідальний секретар: **Дроздовський Ярослав Петрович** – *кандидат економічних наук, доцент кафедри міжнародних економічних відносин ДВНЗ «Ужгородський національний університет»*

Члени редколегії:

Брензович Катерина Степанівна – *кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри міжнародних економічних відносин ДВНЗ «Ужгородський національний університет»*

Верхоглядова Наталія Ігорівна – *доктор економічних наук, професор, академік АЕН України, директор навчально-наукового інституту менеджменту, економіки та фінансів ПрАТ ВНЗ «Міжрегіональна академія управління персоналом»*

Газуда Михайло Васильович – *доктор економічних наук, професор, професор кафедри економіки і підприємництва ДВНЗ «Ужгородський національний університет»*

Гуменюк Володимир Володимирович – *доктор економічних наук, професор, професор кафедри туризму Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу*

Заяць Олена Іванівна – *доктор економічних наук, доцент кафедри міжнародних економічних відносин ДВНЗ «Ужгородський національний університет»*

Кушнір Наталія Олексіївна – *кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри міжнародних економічних відносин Ужгородського національного університету*

Лещук Галина Василівна – *доктор економічних наук, доцент, професор кафедри обліку і аудиту Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника*

Пойда-Носик Ніна Никифорівна – *кандидат економічних наук, професор, професор кафедри фінансів і банківської справи ДВНЗ «Ужгородський національний університет»*

Приходько Володимир Панасович – *доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри міжнародних економічних відносин ДВНЗ «Ужгородський національний університет»*

Слава Світлана Степанівна – *кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки і підприємництва ДВНЗ «Ужгородський національний університет»*

Стежко Надія Володимирівна – *доктор економічних наук, професор, професор кафедри міжнародної економіки Університету державної фіскальної служби України*

Химинець Володимир Васильович – *доктор економічних наук, завідувач відділу досліджень Західного регіону в місті Ужгороді центру регіональних досліджень Національного інституту стратегічних досліджень*

Цалан Мирослава Іванівна – *кандидат економічних наук, доцент кафедри міжнародних економічних відносин ДВНЗ «Ужгородський національний університет»*

Гайек О. – *доктор економічних наук, професор факультету управління та економічних досліджень, Вища школа Ягеллонська в м. Торун (Чехія)*

Ліпкова Л. – *доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри міжнародних економічних відносин Братиславського економічного університету (Словаччина)*

Науковий вісник Ужгородського національного університету.
Серія «Міжнародні економічні відносини та світове господарство»
включено до переліку наукових фахових видань України в галузі економічних наук (категорія «Б»)
на підставі Наказу МОН України від 2 липня 2020 року № 886 (Додаток № 4).

Журнал включено до міжнародної наукометричної бази Index Copernicus.

Галузь науки: економічні.
Спеціальності: 051 – Економіка; 071 – Облік і оподаткування; 072 – Фінанси, банківська справа та страхування; 073 – Менеджмент; 075 – Маркетинг; 292 – Міжнародні економічні відносини.

Затверджено до друку та поширення через мережу Інтернет відповідно до рішення Вченої ради Державного вищого навчального закладу «Ужгородський національний університет»
(від 16 листопада 2021 року протокол № 10)

Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого ЗМІ серія КВ № 21015-10815Р,
видане Державною реєстраційною службою України 29.09.2014 р.

Статті у виданні перевірені на наявність плагіату за допомогою програмного забезпечення StrikePlagiarism.com від польської компанії Plagiat.pl.

© ДВНЗ «Ужгородський національний університет», 2021
© Колектив авторів, 2021

ISSN 2413-9971

ЗМІСТ

Адлер О. О., Долгій Л. М.
ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ ЯК ОСНОВНИЙ СКЛАДНИК
У СИСТЕМІ ПРИЙНЯТТЯ ОБҐРУНТОВАНОГО УПРАВЛІНСЬКОГО РІШЕННЯ
НА ПІДПРИЄМСТВІ (НА ПРИКЛАДІ ПРАТ «КОНЦЕРН ХЛІБПРОМ»).....**7**

Алексєєва Т. І., Лє Хионг Ті, Хоанг Тхі Кієу Чінь
БАГАТОСТОРОННЯ ДИПЛОМАТІЯ В ХХІ СТОЛІТТІ:
НОВІ ФОРМИ, ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ У СПІВПРАЦІ
З МІЖНАРОДНИМИ ОРГАНІЗАЦІЯМИ.....**13**

Брензович К. С., Манзюк М. В.
ВПЛИВ ПАНДЕМІЇ КОРОНАВІРУСУ
НА МІЖНАРОДНУ ТОРГІВЛЮ ПОСЛУГАМИ.....**18**

Брінь П. В., Прокоп М. В., Пожидаєва-Литвиненко О. В.
КЛАСИФІКАЦІЯ СИНЕРГЕТИЧНОГО ЕФЕКТУ
ПРИ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....**23**

Гаращук О. В., Куценко В. І.
ІМПЕРАТИВ УДОСКОНАЛЕННЯ
БЕЗПЕКОВОГО СЕРЕДОВИЩА ЖИТТЄДІЯЛЬНОСТІ ЛЮДИНИ:
РОЛЬ ІННОВАЦІЙНОЇ ОСВІТИ В ЙОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННІ.....**30**

Гоголь М. М.
СУЧАСНИЙ СТАН ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ
В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ.....**36**

Горбачова О. М., Шубіна І. О.
ОСОБЛИВОСТІ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ
ФІНАНСОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ.....**41**

Гринів Н. Т., Кучменда М. Р.
EMAIL-МАРКЕТИНГ ЯК ОСНОВНИЙ КАНАЛ
ПЕРСОНАЛІЗОВАНОЇ КОМУНІКАЦІЇ ЗІ СПОЖИВАЧЕМ.....**48**

Довжанин А. І., Рошко С. М.
ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ РИНКУ ВИСОКОТЕХНОЛОГІЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ
В УМОВАХ МІЖНАРОДНОЇ КООПЕРАЦІЇ.....**54**

Ерфан Є. А.
МІЖНАРОДНІ ВИСТАВКИ ТА ЯРМАРКИ
ЯК ІНСТРУМЕНТ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ.....**58**

Заяць О. І., Рошко С. М., Івашкович В. В.
ІМІДЖ УКРАЇНИ В ГЛОБАЛЬНОМУ ЕКОНОМІЧНОМУ ПРОСТОРІ.....**63**

Казакова Л. О., Ботар А. М.
АНАЛІЗ ОКРЕМИХ НАПРЯМІВ
ЕКОНОМІЧНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА УКРАЇНИ ТА ЄС.....**68**

Казакова Л. О., Лесьо Я. Ю.
ЛІЗИНГ ЯК ОСОБЛИВИЙ ВИД ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ
ТА ВИКОРИСТАННЯ ЙОГО НА РИНКУ УКРАЇНИ **73**

Казакова Л. О., Микулин І. Д.
ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНА ПОЛІТИКА УКРАЇНИ:
ПОНЯТІЙНО-КАТЕГОРІЙНИЙ АПАРАТ.....**79**

Кіш О. В., Кушнір Н. О.
СВІТОВА ІНДУСТРІЯ ТУРИЗМУ
В УМОВАХ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНЦІЇ І ПАНДЕМІЇ COVID-19 ..... **83**

Корбутяк А. Г., Шевчук Ю. О.
ФІНАНСОВИЙ КОНТРОЛІНГ
ЯК СКЛАДНИК УПРАВЛІННЯ ФІНАНСАМИ ПІДПРИЄМСТВА **89**

Король М. М., Співак В. О.
АНАЛІЗ СВІТОВОГО ДОСВІДУ
ВПРОВАДЖЕННЯ ЦЕНТРАЛЬНИМИ БАНКАМИ ЦИФРОВИХ ВАЛЮТ **95**

Кушнір Н. О., Стегура О. Р.
СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ
ТОРГОВЕЛЬНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА США ТА УКРАЇНИ **103**

Кушнір Н. О., Сюсько О. І.
АКТУАЛЬНІ ТЕНДЕНЦІЇ ТРУДОВОЇ МІГРАЦІЇ МОЛОДІ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ
ТА ЇХНІЙ ВПЛИВ НА ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ **109**

Лешанич М. М., Кіфор Г. М.
ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНІ ВІДНОСИНИ КИТАЮ ТА УКРАЇНИ
В ГАЛУЗІ ВАЖКОЇ ТА ХІМІЧНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ **115**

Лешанич М. М., Феделеш М. В.
МІСЦЕ ТА РОЛЬ АМЕРИКАНСЬКИХ ТНК У СВІТОВІЙ ЕКОНОМІЦІ **119**

Очередько О. О., Рибакін М. І., Хромінська Т. В.
МОДЕЛЬ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ МОРСЬКОГО ТРАНСПОРТУ
ДЛЯ ПІДВИЩЕННЯ ЇХНЬОЇ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ **125**

Палінчак М. М., Король М. М., Лапа І. В.
АНАЛІЗ ФУНКЦІОНУВАННЯ
ФІНАНСОВО-БЮДЖЕТНОЇ СИСТЕМИ НІМЕЧЧИНИ **130**

Приходько В. П., Зозуля М. Ф.
КОНКУРЕНЦІЯ І КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ
МІЖНАРОДНИХ КОМПАНІЙ **135**

Семенча І. Є., Уаба А. Е.
АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ЗМІН
НА СТРАХОВОМУ РИНКУ УКРАЇНИ **141**

Скороход І. С., Костюк Д. В.
ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ СВІТОВОГО РИНКУ
АЛЬТЕРНАТИВНИХ ДЖЕРЕЛ ЕНЕРГІЇ **147**

Яремко Л. А., Яремко С. А.
ІНСТРУМЕНТИ ФІНАНСУВАННЯ РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІЙ **154**

Ясінська Т. В., Жила Д. О.
ДОСЛІДЖЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ
ТА НІДЕРЛАНДІВ: ПОРІВНЯЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА **160**

CONTENTS

Adler Oksana, Dolgiy Liza
ECONOMIC ANALYSIS AS THE MAIN COMPONENT
IN THE SYSTEM OF MAKING A REASONABLE MANAGEMENT DECISION
AT THE ENTERPRISE (ON THE EXAMPLE OF PRIVATE ENTERPRISE «HLIBPROM»)..... **7**

Alekseeva Tatyana, Lie Khyonh Ti, Hoang Thi Kieu Trinh
MULTILATERAL DIPLOMACY IN THE XXI CENTURY: NEW FORMS, PROBLEMS
AND PROSPECTS IN COOPERATION WITH INTERNATIONAL ORGANIZATIONS..... **13**

Brenzovych Kateryna, Manzyuk Mariya
THE IMPACT OF THE CORONAVIRUS PANDEMIC
ON INTERNATIONAL TRADE IN SERVICES..... **18**

Brin Pavlo, Prokop Maryana, Pozhidayeva-Lytvynenko Olga
CLASSIFICATION OF SYNERGY EFFECT IN DIVERSIFICATION **23**

Garashchuk Olena, Kutsenko Vira
THE IMPERATIVE OF IMPROVING THE SAFE ENVIRONMENT OF HUMAN ACTIVITY:
THE ROLE OF INNOVATIVE EDUCATION IN ITS PROVISION..... **30**

Gogol Marina
CURRENT STATE AND TRENDS IN THE DEVELOPMENT
OF ACCOUNTING IN THE MANAGEMENT OF THE ENTERPRISE..... **36**

Horbachova Oksana, Shubina Irina
FEATURES AND PROSPECTS FOR THE DEVELOPMENT
OF THE FINANCIAL MARKET OF UKRAINE..... **41**

Hryniv Nataliia, Kuchmenda Mariana
EMAIL MARKETING AS THE MAIN CHANNEL
OF PERSONALIZED COMMUNICATION WITH THE CONSUMER..... **48**

Dovzhanyn Andrii, Roshko Svitlana
DEVELOPMENT TRENDS OF THE MARKET OF HIGH-TECHNOLOGY PRODUCTS
IN THE CONDITIONS OF INTERNATIONAL COOPERATION..... **54**

Erfan Yeva
INTERNATIONAL EXHIBITIONS AND FAIRS
AS A TOOL FOR THE DEVELOPMENT OF INTERNATIONAL TRADE..... **58**

Zayats Olena, Roshko Svitlana, Ivashkovich Victoria
IMAGE OF UKRAINE IN THE GLOBAL ECONOMIC SPACE..... **63**

Kazakova Lyudmyla, Botar Andriiana
ANALYSIS OF CERTAIN DIRECTIONS OF ECONOMIC COOPERATION
BETWEEN UKRAINE AND THE EU..... **68**

Kazakova Lyudmila, Leso Yana
LEASING AS A SPECIAL TYPE OF INVESTMENT ACTIVITY
AND ITS USE IN THE UKRAINE MARKET..... **73**

Kazakova Lyudmila, Mykulyn I.
UKRAINE'S FOREIGN TRADE POLICY:
CONCEPTUAL AND CATEGORICAL APPARATUS..... **79**

Kish Oleksandr, Kushnir Nataliya
WORLD TOURISM INDUSTRY IN THE CONDITIONS
OF INTERNATIONAL COMPETITION AND THE COVID-19 PANDEMIC..... **83**

Korbutiak Alina, Shevchuk Yulia
FINANCIAL CONTROL AS A COMPONENT
OF FINANCIAL MANAGEMENT OF THE ENTERPRISE..... **89**

Korol Maryna, Spivak Valeriy
ANALYSIS OF WORLD EXPERIENCE
IN THE INTRODUCTION OF CENTRAL BANK DIGITAL CURRENCIES..... **95**

Kushnir Natalia, Stehura Olha
CURRENT STATE AND PROSPECTS OF US AND UKRAINE TRADE COOPERATION..... **103**

Kushnir Natalia, Siusko Olena
CURRENT TENDENCIES OF LABOR MIGRATION OF YOUTH
IN THE CONTEXT OF GLOBALIZATION
AND ITS IMPACT ON THE ECONOMY OF UKRAINE..... **109**

Leshanych Myroslav, Kifor Heorh
FOREIGN TRADE RELATIONS OF CHINA AND UKRAINE
IN THE FIELD OF HEAVY AND CHEMICAL INDUSTRY..... **115**

Leshanych Myroslav, Fedelesh Maria
THE PLACE AND ROLE OF AMERICAN TNCS IN THE WORLD ECONOMY..... **119**

Ocheredko Olena, Rybakin Maksym, Khrominska Tetiana
MODEL OF MANAGEMENT OF MARITIME TRANSPORT ENTERPRISES
TO INCREASE THEIR PROFITABILITY **125**

Palinchak Mykola, Korol Maryna, Lapa Ihor
ANALYSIS OF THE FUNCTIONING
OF THE FINANCIAL-BUDGETARY SYSTEM OF GERMANY..... **130**

Prykhodko Volodymyr, Zozulia Mariana
COMPETITION AND COMPETITIVENESS OF INTERNATIONAL COMPANIES..... **135**

Semencha Ilona, Ouaba Adeline
ANALYSIS OF THE CURRENT STATE OF TRANSFORMATION CHANGES
IN THE INSURANCE MARKET OF UKRAINE..... **141**

Skorokhod Iryna, Kostiuk Daryna
FEATURES OF DEVELOPMENT OF THE GLOBAL MARKET
OF ALTERNATIVE ENERGY SOURCES..... **147**

Yaremko Larisa, Sofiya Yaremko
FINANCING TOOLS OF THE TERRITORIAL DEVELOPMENT..... **154**

Yasinska Tetyana, Zhyla Diana
RESEARCH OF THE INVESTMENT POTENTIAL OF UKRAINE
AND THE NETHERLANDS: A COMPARATIVE CHARACTERISTICS..... **160**

УДК 657.62
DOI: https://doi.org/10.32782/2413-9971/2021-39-1

Адлер О. О.
кандидат технічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки підприємства та виробничого менеджменту
Вінницького національного технічного університету
Долгій Л. М.
студентка
Вінницького національного технічного університету

Adler Oksana
PhD (Technical sciences), Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Enterprise Economics and Production Management
Vinnitsa National Technical University
Dolgiy Liza
Student
Vinnitsa National Technical University

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ ЯК ОСНОВНИЙ СКЛАДНИК У СИСТЕМІ ПРИЙНЯТТЯ ОБҐРУНТОВАНОГО УПРАВЛІНСЬКОГО РІШЕННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ (НА ПРИКЛАДІ ПРАТ «КОНЦЕРН ХЛІБПРОМ»)

Анотація. У роботі пропонується застосування економічного аналізу як основного складника в системі прийняття обґрунтованого управлінського рішення в умовах керування сучасним підприємством. Розкрито основні особливості інструментарію економічного аналізу, які полягають у використанні системи показників, що характеризують відповідне економічне явище; встановленні причинно-наслідкових зв'язків між показниками, що описують окреме економічне явище, та їхнім впливом на результуючий показник; застосуванні принципу системності, що передбачає наявність обов'язкового взаємозв'язку між показниками, що впливають на результат, а також можливості вимірювання величини такого взаємозв'язку. Авторами показано алгоритм процесу економічного аналізу окремого економічного явища. На прикладі ПрАТ «Концерн Хлібпром» показано використання економічного аналізу у системі визначення подальших стратегічних рішень щодо управління підприємством.

Ключові слова: економічний аналіз, система, показники, алгоритм, управлінське рішення, ефективність.

Вступ та постановка проблеми. В умовах ринкової економіки пріоритетним завданням апарату управління будь-якого підприємства є розроблення системи заходів, спрямованих на поліпшення його діяльності та пошуку резервів розвитку. Ефективність тих чи інших заходів визначатиметься обґрунтованістю та раціональністю прийнятих управлінських рішень, тому прийняття управлінського рішення повинне базуватися на системі спеціальних знань, що пов'язані з дослідженнями різноманітних економічних процесів та господарських операцій, а також установленням тенденцій і закономірностей розвитку економічних явищ. Відповідною системою знань та наукових підходів, що здатні забезпечити вищенаведені вимоги, є економічний аналіз. Такий підхід дасть змогу забезпечити апарат дослідження економічних процесів підприємства, забезпечити системність вивчення та аналізу відповідних явищ та побудувати чіткий алгоритм прийняття ефективного управлінського рішення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сьогодні велика кількість вітчизняних та закордонних науковців-економістів займається дослідженням та пошуком підвищення ефективності системи менеджменту сучасного підприємства. Особливої уваги заслуговують праці О.Є. Джур та А.С. Шулякової [1], О.І. Продіус та В.В. Лобінцевої [2], Г.О. Селезньової [3], І.Я. Іполітової, В.І. Борщ [4] та ін. Варто також зазначити, що більшість дослідників даного напряму вважають, що основним підґрунтям прийняття ефективного управлінського рішення є економічний аналіз підприємства. Так, Н.Г. Гончаренко [5; 6] доводить необхідність використання економічного аналізу та його важливість у сфері управління підприємствами.

Я.О. Ізмайлов [7] визначив основні функції економічного аналізу в умовах інвестиційно-інноваційного розвитку економіки, чим довів необхідність та стратегічну значимість економічного аналізу в сучасній системі менеджменту на рівні економіки.

Разом із тим варто зазначити, що економічний аналіз як система знань у сучасних умовах розвитку економіки здатний максимальною мірою забезпечити принципи системності та комплексності процесу управління сучасним підприємством.

У мінливих умовах ринкової економіки важливим складником ефективної системи управління підприємством є обґрунтованість прийнятих управлінських рішень. У зв'язку із цим необхідний вибір найбільш оптимального інструментарію дослідження економічних явищ та процесів на підприємстві. Метою даної роботи є визначення ролі економічного аналізу в системі прийняття обґрунтованого управлінського рішення на сучасному підприємстві.

Результати дослідження. Сьогодні економічний аналіз являє собою потужну систему наукових знань та методологічних прийомів, які дають можливість забезпечити комплексне дослідження фінансово-господарських процесів, що відбуваються на підприємстві, а головне – встановити причинно-наслідкові залежності між групами чинників, що вплинули на одержання того чи іншого фінансового результату. Також сучасний еко-

номічний аналіз використовує обґрунтовану систему теоретико-пізнавальних категорій, принципів, способів та спеціальних прийомів дослідження, що забезпечують прийняття обґрунтованих управлінських рішень і засновані на законах діалектики.

Економічний аналіз володіє потужним інструментарієм, який полягає у загальних та специфічних способах і прийомах вивчення різноманітних фінансово-господарських явищ. Прийоми та способи економічного аналізу базуються на окремих дисциплінах і науках, але разом із тим мають свої специфічні особливості.

Головною специфічною особливістю економічного аналізу є використання системи показників, які характеризують відповідне економічне явище. Вибрана система показників може характеризуватися як кількісними, так і якісними ознаками. У зв'язку із цим виникає завдання трансформації усіх показників до єдиної системи оцінювання та аналізу.

Також до специфіки економічного аналізу варто віднеси визначення причинно-наслідкових зв'язків між показниками, що описують окреме економічне явище, та їхнім впливом на результуючий показник. Ураховуючи той факт, що на окреме економічне явище має вплив велика кількість показників, а врахувати та дослідити вплив кожного досить складно, то наступним специфічним завданням економічного аналізу є визначення групи чинників, що найсуттєвіше впливають на результат. Правильне виокремлення найсуттєвіших чинників впливу на економічне явище є запорукою коректного економічного аналізу.

Економічний аналіз окремого економічного явища також можна вважати обґрунтованим лише за умови дотримання принципу системності. Системність економічного аналізу передбачає наявність обов'язкового взаємозв'язку між показниками, що впливають на результат, а також можливість вимірювання величини такого взаємозв'язку.

Процес економічного аналізу окремого економічного явища можна подати у вигляді алгоритму (рис. 1).

Рис. 1. Алгоритм процесу економічного аналізу окремого економічного явища (авторська розробка)

Розглянемо особливості та специфічні ознаки економічного аналізу та його роль у системі прийняття на конкретному прикладі. Для дослідження було вибрано ПрАТ «Концерн Хлібпром». Вибір такого об'єкта дослідження пов'язаний з актуальністю галузі, необхідністю визначення стратегії подальшого розвитку даного підприємства, а також його особливостями. ПрАТ «Концерн Хлібпром» – одне з найбільших підприємств українського ринку хліба, яке щодня виготовляє до 160 т продукції: хлібної, хлібобулочної, кондитерської та напівфабрикатів. У структуру компанії входить п'ять переробних підприємств, що розташовані у Львівській та Вінницькій областях. Разом із тим сьогодні на ринку хліба щодня з'являється велика кількість суб'єктів господарювання, що становлять конкуренцію даному підприємству. Це як підприємства з виготовлення хлібобулочних виробів сфери середнього бізнесу, так і безліч малих підприємств типу сімейних пекарень. Тому вдало вибрана стратегія розвитку ПрАТ «Концерн Хлібпром» дасть змогу захистити свої ринкові позиції, розширити ринки збуту та сформувати стійку позицію серед лідерів галузі.

Для початку необхідним є проведення аналізу загального фінансово-господарського стану підприємства за період останніх років діяльності (2018–2020 рр.).

Як уже зазначалося вище, основою визначення фінансово-господарських тенденцій розвитку будь-якого підприємства є його економічний аналіз. Спираючись на перший етап алгоритму процесу економічного аналізу, визначаємо систему показників для аналізу. Варто зазначити, що вибрана система показників повинна бути здатна повною мірою описати об'єкт дослідження, тобто відображати основні економічні та фінансові показники підприємства, показники балансу, показники рентабельності, ліквідності та платоспроможності. Динаміку зазначених показників по ПрАТ «Концерн Хлібпром» за 2018–2020 рр. подано на рис. 2–5.

Діаграми, наведені на рис. 2, свідчать про досить несприятливі тенденції у фінансово-господарській діяльності підприємства. Спостерігаємо зниження усієї системи показників – чистого доходу та прибутку підприємства у 2020 р., а також зниження собівартості виготовленої продукції. Зменшення фінансових результатів діяльності підприємства свідчить про те, що показники собівартості знижено не за рахунок поліпшення ефективності виробництва, а саме за рахунок зниження обсягів виробництва.

Баланс підприємства також за аналізований період зазнає деяких зрушень за статтями. На кінець аналізованого періоду спостерігаємо зростання власного капіталу підприємства за рахунок збільшення його основних засобів, а також зменшення поточних і довгострокових зобов'язань. Проте такі зрушення ніяк не вплинули на фінансові результати діяльності підприємства.

Досить негативні тенденції рентабельності діяльності підприємства як у цілому за показниками його роботи, так і за окремими напрямами аналізу. Діаграма, наведена на рис. 4, ілюструє зниження рентабельності активів у 2020 р., значне зниження (майже вдвічі) рентабельності власного капіталу та погіршення на 15% показника рентабельності основного капіталу підприємства.

Разом із тим підприємство у 2020 р. отримало позитивні результати за розрахунком коефіцієнтів платоспроможності та відповідно фінансової незалежності і заборгованості. Основними причинами цього стали збільшення активів та зниження довгострокових зобов'язань.

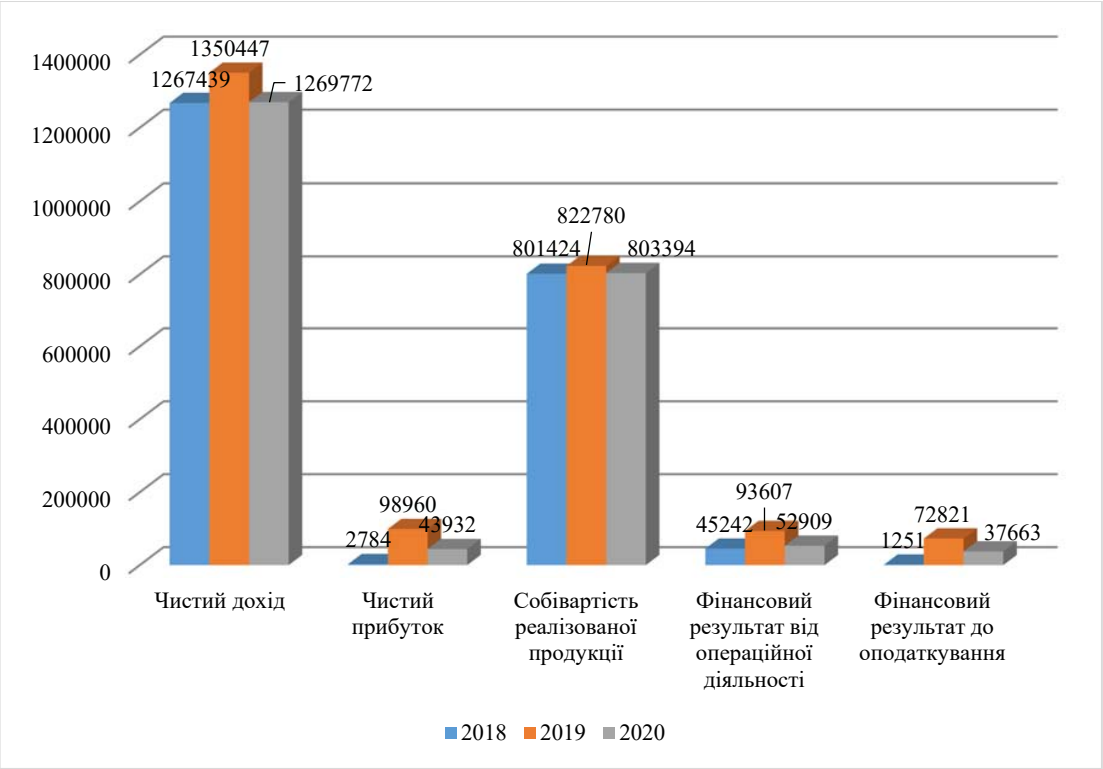


Рис. 2. Динаміка зміни основних економічних та фінансових показників діяльності ПрАТ «Концерн Хлібпром»

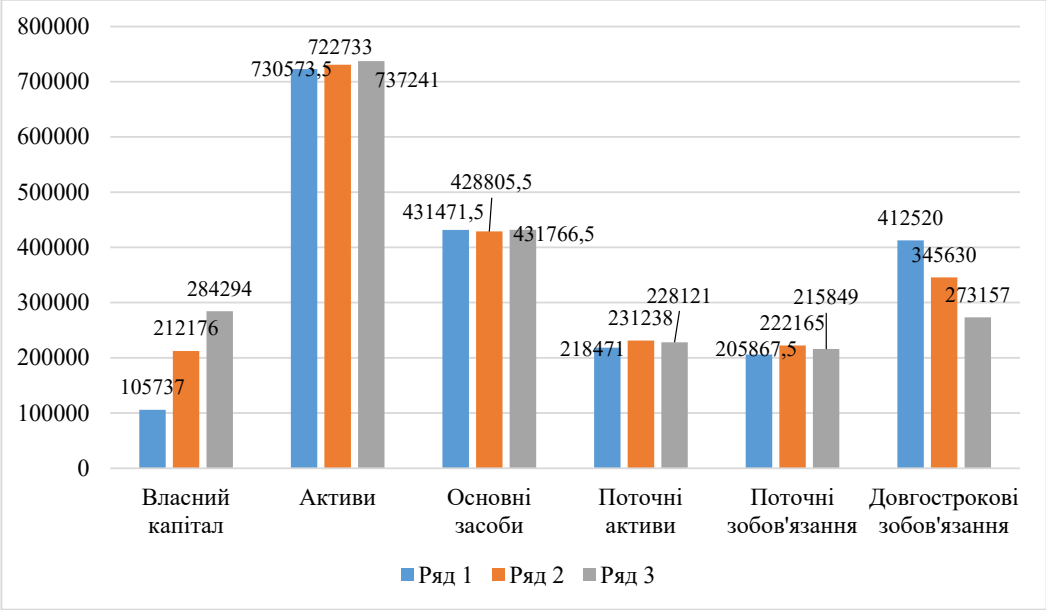


Рис. 3. Динаміка зміни основних показників балансу ПрАТ «Концерн Хлібпром»

Проаналізовані групи показників дають змогу зробити загальний висновок щодо фінансово-господарської діяльності ПрАТ «Концерн Хлібпром», і він полягає у тому, що ринкові позиції підприємства погіршуються. Тому важливим є визначення основних чинників впливу та прийняття заходів із підвищення ефективності діяльності.

Із цією метою визначимо основні причинно-наслідкові зв'язки між чинниками, що вплинули на результати фінансово-господарської діяльності підприємства, та визначимо ті, вплив яких був незначним. Оптимальним прийомом економічного аналізу, що дає змогу визначити тенденції впливу чинників на результуючий показник, є факторний аналіз. Детерміновану факторну модель, що описує фінансово-господарські результати діяльності ПрАТ «Концерн Хлібпром», які виражено рентабельністю виробництва, подано нижче:

$$P = \frac{ЧД - C}{ЧД - P_{вк} \cdot K_{пл} \cdot (ПЗ + ДЗ)},$$

де $ЧД$ – чистий дохід підприємства, тис грн, C – собівартість продукції, тис грн, $P_{вк}$ – рентабельність власного

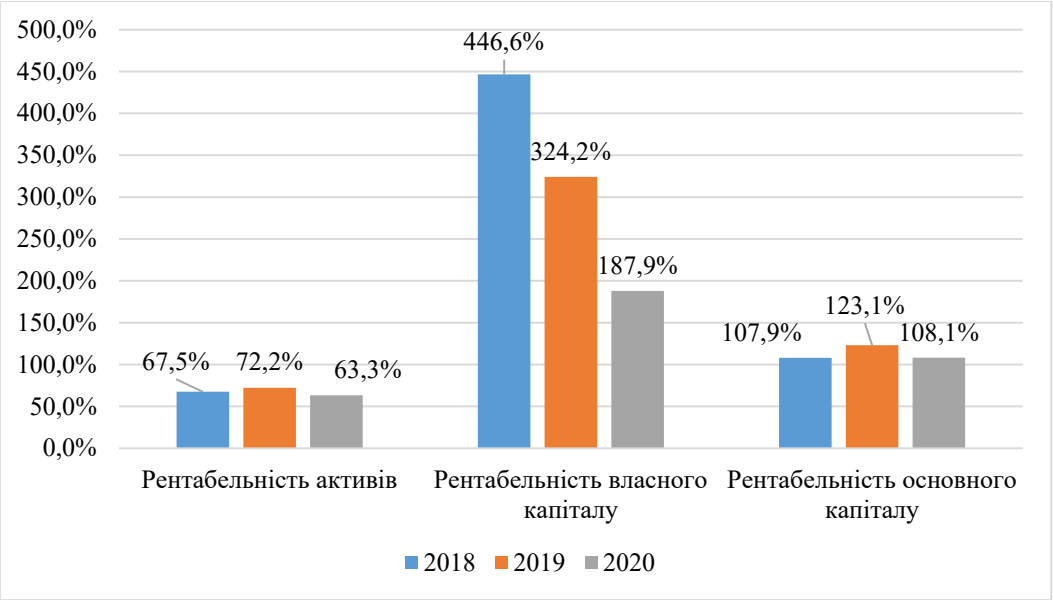


Рис. 4. Показники рентабельності ПрАТ «Концерн Хлібпром» за період 2018–2020 рр.

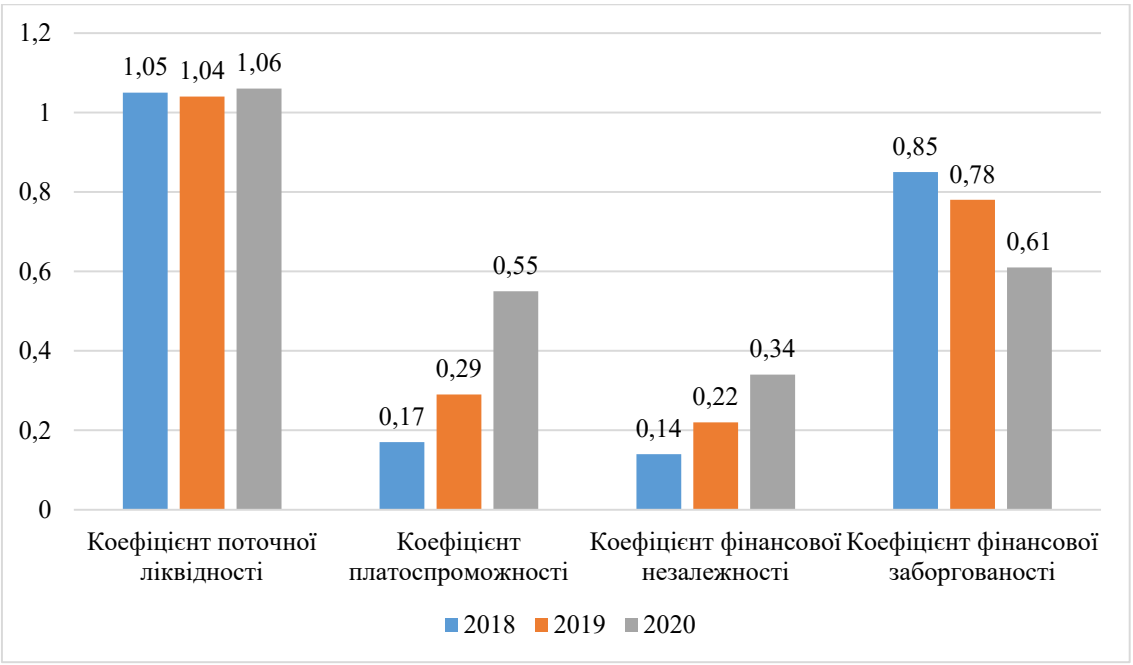


Рис. 5. Фінансові коефіцієнти ПрАТ «Концерн Хлібпром» за період 2018–2020 рр.

капіталу, $К_{пл}$ – коефіцієнт платоспроможності підприємства, *ПЗ* – величина поточних зобов'язань підприємства в даному році, тис грн, *ДЗ* – величина довгострокових зобов'язань в даному році, тис грн.

Розроблена факторна модель охоплює систему факторів, що відображає фінансові результати діяльності підприємства, показники рентабельності, платоспроможності.

Із метою визначення чинників, що мають найінтенсивніший вплив на результуючий показник, проаналізуємо вплив складників факторної системи методом відносних величин. Застосування методу відносних величин зумовлюється тим, що до факторної моделі входять як абсолютні, так і відносні фактори [8].

Програму дослідження факторної моделі рентабельності ПрАТ «Концерн Хлібпром» подано в табл. 1.

Зміна рентабельності випуску продукції за рахунок зміни чистого доходу підприємства:

$$P(ЧД) = \frac{0,65 \cdot (-5,97)}{100} = -0,039,$$

$$ЧД\% = \frac{1269772}{1350447} \cdot 100 - 100 = -5,97\%.$$

Зміна рентабельності випуску продукції за рахунок зміни собівартості випуску продукції:

$$P(C) = \frac{(0,65 - 0,039) \cdot (2,36)}{100} = 0,014,$$

Таблиця 1

Програма дослідження факторної моделі рентабельності ПрАТ «Концерн Хлібпром»

Показник	Умовне позначення	2019 рік	2020 рік
Рентабельність виробництва	Р	0,65	0,61
Чистий дохід, тис грн	ЧД	1350447	1269772
Собівартість, тис грн	С	822780	803394
Рентабельність власного капіталу	$Р_{вк}$	3,24	1,87
Коефіцієнт платоспроможності	$К_{пл}$	0,29	0,55
Величина поточних зобов'язань підприємства, тис грн	ПЗ	222165	273157
Величина довгострокових зобов'язань, тис грн	ДЗ	345630	215849

$$C\% = \frac{803339}{822780} \cdot 100 - 100 = -2,36\%.$$

Зміна рентабельності випуску продукції за рахунок зміни рентабельності власного капіталу:

$$P(P_{вк}) = \frac{(0,65 - 0,039 + 0,014) \cdot (-47,7)}{100} = -0,3,$$

$$P_{вк}\% = \frac{1,87}{3,24} \cdot 100 - 100 = -47,7\%.$$

Зміна рентабельності випуску продукції за рахунок зміни платоспроможності підприємства:

$$P(K_{пл}) = \frac{(0,65 - 0,039 + 0,014 - 0,3) \cdot (89,65)}{100} = 0,29,$$

$$K_{пл}\% = \frac{0,55}{0,29} \cdot 100 - 100 = 89,65\%.$$

Зміна рентабельності випуску продукції за рахунок зміни величини поточних зобов'язань підприємства:

$$P(ПЗ) = \frac{(0,65 - 0,039 + 0,014 - 0,3 + 0,29) \cdot (-22,96)}{100} = -0,14,$$

$$ПЗ\% = \frac{273175}{222165} \cdot 100 - 100 = 22,96\%.$$

Зміна рентабельності випуску продукції за рахунок зміни величини довгострокових зобов'язань підприємства:

$$P(ДЗ) = \frac{(0,65 - 0,039 + 0,014 - 0,3 + 0,29 - 0,14) \cdot (37,54)}{100} = 0,18,$$

$$ДЗ\% = \frac{215849}{345630} \cdot 100 - 100 = -37,54\%.$$

Баланс відхилень:

$$\Delta = -0,039 + 0,014 - 0,3 + 0,29 - 0,14 + 0,18 = -0,039.$$

Перевірка: 0,61-0,65=-0,04.

Таким чином, рентабельність виробництва продукції ПрАТ «Концерн Хлібпром» знизилася у 2020 р. на 29%. Найбільшого впливу на зміну результуючого показника мала негативна зміна рентабельності власного капіталу та збільшення величини поточних зобов'язань. Також позитивний вплив спостерігаємо за рахунок зростання платоспроможності підприємства та зменшення величини довгострокових зобов'язань. Аналіз структури та напряму впливу факторів дає змогу дійти висновку, що з метою підвищення фінансово-господарських результатів діяльності ПрАТ «Концерн Хлібпром» апарату управління підприємством необхідно прийняти низку управлінських рішень, спрямованих на реструктуризацію балансу підприємства.

Висновки. У сучасних умовах господарювання головною запорукою успішної та ефективної фінансово-господарської діяльності підприємства є вчасне та обґрунтоване прийняття актуальних управлінських рішень, а також оперативність їх реалізації. Система прийняття управлінських рішень базується на потужному апараті економічного аналізу підприємства, який дає можливість використати інструментарій широкого спектру для всебічного аналізу діяльності підприємства. Дотримання чіткого алгоритму прийняття управлінського рішення за результатами економічного аналізу дасть змогу встановити причинно-наслідкові зв'язки між результуючими показниками діяльності підприємства, з'ясувати напрям впливу факторів та визначити пріоритетні шляхи подальших стратегічних рішень в управлінні ним.

Список використаних джерел:

1. Джур О.Є., Шулякова А.С. Інноваційні аспекти удосконалення системи менеджменту організацій у сучасних умовах. *Вісник Дніпропетровського університету. Менеджмент інновацій.* 2016. Вип. 6. С. 55–67.
2. Продіус О.І., Лобінцева В.В. Шляхи підвищення ефективності управління персоналом на підприємстві. *Економіка: реалії часу.* 2020. № 4(50). С. 57–65.
3. Селезньова Г.О., Іполітова І.Я. Ефективність системи управління підприємством. *Інфраструктура ринку.* 2020. № 39. С. 238–244.
4. Борщ В.І. Аналітичний інструментарій оцінки ефективності систем управління підприємством в інноваційній економіці. *Праці Одеського політехнічного університету.* 2012. № 2(39). С. 318–325.
5. Гончаренко Н.Г. Прийняття обґрунтованих управлінських рішень на підставі економічного аналізу господарської діяльності підприємств. *Науковий вісник Ужгородського національного університету.* 2020. Вип. 30. С. 52–54.
6. Гончаренко Н.Г. Роль економічної інформації в прийнятті ефективних управлінських рішень. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки».* 2018. № 28. Т. 2. С. 145–148.
7. Ізмайлов Я.О. Функції економічного аналізу в умовах інвестиційно-інноваційного розвитку економіки. *Економічний аналіз.* 2016. Т. 24. № 2. С. 50–58.
8. Адлер О.О., Мацкевічус С.С. Обґрунтування вибору виду аналізу господарської діяльності сучасного підприємства. *Науковий погляд: економіка та управління.* 2019. № 1. С. 68–74.

References:

1. Dzhur O.E., Shulyakova A.C. (2016) Innovacijni aspekty udoskonalennja systemy menedzhmentu orghanizacij u suchasnykh umovakh [Innovative aspects of improving the management system of organizations in modern conditions]. *Bulletin of Dnipropetrovsk University. Innovation management,* vol. 6, pp. 55–67.
2. Prodius O.I., Lobintseva V.V. (2020) Shljakhy pidvyshhennja efektyvnosti upravlinnja personalom na pidpryjemstvi [Ways to increase the efficiency of personnel management in the enterprise]. *Economy: the realities of time,* vol. 4 (50), pp. 57–65.
3. Selezneva G.O., Ippolitova I.Y. (2020) Efektyvnistj systemy upravlinnja pidpryjemstvom [Efficiency of enterprise management system]. *Market infrastructure,* vol. 9, pp. 238–244.
4. Borsch V.I. (2016) Analitychnyj instrumentarij ocinky efektyvnosti system upravlinnja pidpryjemstvom v innovacijnij ekonomici [Analytical tools for assessing the effectiveness of enterprise management systems in an innovative economy]. *Proceedings of Odessa Polytechnic University,* vol. 2(39), pp. 318–325.
5. Goncharenko N.G. (2020) Pryjnjattja obgruntovanykh upravlinsjkykh rishenj na pidstavi ekonomichnogho analizu ghospodarsjkoji dijaljnosti pidpryjemstv [Making sound management decisions based on economic analysis of economic activity of enterprises]. *Scientific Bulletin of Uzhhorod National University,* vol. 30, pp. 52–54.
6. Goncharenko N.G. (2018) Rolj ekonomichnoji informaciji v pryjnjatti efektyvnykh upravlinsjkykh rishenj [The role of economic information in making effective management decisions]. *Scientific Bulletin of Kherson State University. Economic Sciences Series,* vol. 28, pp. 145–148.
7. Izmailov Ya.O. (2016) Funkciji ekonomichnogho analizu v umovakh investycijno-innovacijnogho rozvytku ekonomiky [Functions of economic analysis in terms of investment and innovation development of the economy]. *Economic analysis,* vol. 24(2), pp. 50–58.
8. Adler O.O., Matskevichus S.S. (2019) Obgruntuvannja vyboru vydu analizu ghospodarsjkoji dijaljnosti suchasnogho pidpryjemstva [Substantiation of the choice of the type of analysis of economic activity of the modern enterprise]. *Scientific view: economics and management,* vol. 1, pp. 68–74.

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ КАК ОСНОВНАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ В СИСТЕМЕ ПРИНЯТИЯ ОБОСНОВАННОГО УПРАВЛЕНЧЕСКОГО РЕШЕНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ (НА ПРИМЕРЕ ЗАО «КОНЦЕРН ХЛЕБПРОМ»)

Аннотация. В работе предлагается применение экономического анализа как основной составляющей в системе принятия обоснованного управленческого решения в условиях управления современным предприятием. Раскрыты основные особенности инструментария экономического анализа, которые заключаются в использовании системы показателей, характеризующих соответствующее экономическое явление; установлении причинно-следственных связей между показателями, описывающими отдельное экономическое явление, и их влиянием на результирующий показатель; применении принципа системности, предполагающего наличие обязательной взаимосвязи между показателями, влияющими на результат, а также возможности измерения величины такой взаимосвязи. Авторами показан алгоритм процесса экономического анализа отдельного экономического явления. На примере ЗАО «Концерн Хлебпром» показано использование экономического анализа в системе определения дальнейших стратегических решений по управлению предприятием.

Ключевые слова: экономический анализ, система, показатели, алгоритм, управленческое решение, эффективность.

ECONOMIC ANALYSIS AS THE MAIN COMPONENT IN THE SYSTEM OF MAKING A REASONABLE MANAGEMENT DECISION AT THE ENTERPRISE (ON THE EXAMPLE OF PRIVATE ENTERPRISE «HLIBPROM»)

Summary. The paper proposes the use of economic analysis as the main component in the system of making informed management decisions in the management of a modern enterprise. The main features of the tools of economic analysis, which are the use of a system of indicators that characterize the relevant economic phenomenon; establishing causal links between indicators that describe a particular economic phenomenon and their impact on the resulting indicator; application of the principle of systemicity, which provides for the presence of a mandatory relationship between the indicators that affect the result, as well as the ability to measure the magnitude of such a relationship. It is determined that today economic analysis is a powerful system of scientific knowledge and methodological techniques that provide a comprehensive study of financial and economic processes occurring in the enterprise, and most importantly – to establish causal relationships between groups of factors that influenced the receipt of a other financial result. Also, modern economic analysis uses a reasonable system of theoretical and cognitive categories, principles, methods and special research techniques that ensure the adoption of sound management decisions and based on the laws of dialectics. The authors also show the algorithm of the process of economic analysis of a particular economic phenomenon. The use of economic analysis in the system of determining further strategic decisions on enterprise management is shown on the example of ”Hlibprom”. A system of indicators was chosen for the analysis, which is able to fully describe the object of study. That is to reflect the main economic and financial indicators of the enterprise, balance sheet indicators, indicators of profitability, liquidity and solvency. The main causal relationships between the factors that influenced the results of financial and economic activities of the enterprise are investigated by building a deterministic factor model, which is the optimal method of economic analysis, and allows to determine trends in the impact of factors on the resulting indicator. The analysis of the factor model was performed using the method of relative values.

Key words: economic analysis, system, indicators, algorithm, management decision, efficiency.

УДК 327.7(100)"20"
DOI: https://doi.org/10.32782/2413-9971/2021-39-2

Алексєєва Т. І.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародних відносин,
міжнародної інформації та безпеки
Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна
Лє Хионг Ті
студентка
Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна
Хоанг Тхі Кієу Чінь
студентка
Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна

Alekseeva Tatyana
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer of International Relations,
International Information and Security
V. N. Karazin Kharkiv National University
Lie Khyonh Ti
Student
V. N. Karazin Kharkiv National University
Hoang Thi Kieu Trinh
Student
V. N. Karazin Kharkiv National University

БАГАТОСТОРОННЯ ДИПЛОМАТІЯ В XXI СТОЛІТТІ: НОВІ ФОРМИ, ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ У СПІВПРАЦІ З МІЖНАРОДНИМИ ОРГАНІЗАЦІЯМИ

Анотація. У статті проведено аналіз проблем та перспектив, що виникають у процесі роботи дипломатичних установ із міжнародними організаціями. Розглянуто застосування форм багатосторонньої дипломатії у вирішенні актуальних питань, а саме: міжнародного співробітництва, мирного вирішення спорів, боротьби з епідеміями тощо. Визначено роль і значення міжнародних і регіональних організацій. Доведено необхідність застосування нового підходу до залучення міжнародних організацій для реалізації перспектив багатосторонньої дипломатії. Запропоновано застосування SWOT-аналізу для виявлення можливостей подальшої співпраці дипломатичних установ України з міжнародними організаціями. Практичне значення взаємодії багатосторонньої дипломатії у форматі співпраці з міжнародними організаціями в XXI ст. визначається необхідністю створення нових форм та напрямів діяльності.

Ключові слова: багатостороння дипломатія, міжнародні організації, м'яка сила, ООН, АСЕАН, ЄС, ОБСЄ, ВООЗ.

Вступ та постановка проблеми. Сучасна дипломатія поширює свою діяльність на багато сфер, але сьогодні вона зазнає безпрецедентних впливів та обмежень. Приклад її диверсифікованого впливу відображається в розширенні рамок та напрямів традиційної багатосторонньої дипломатії. Так, конференція ООН зі зміни клімату в Бонні у 2017 р. стала найбільшою багатосторонньою конференцією, що коли-небудь проводилася у Німеччині.

Такі питання, як клімат та здоров'я, які раніше жодним чином не були частиною зовнішньополітичної сфери, сьогодні вирішуються дипломатичними засобами як само собою зрозуміле. Водночас у деяких сферах міжнародних відносин політики відмовляються від багатосторонності. Глобальний контекст, безумовно, породив приклади песимістичних міжнародних гравців, які не бажають брати участь у спільній роботі. Водночас пандемія COVID-19 показала, що односторонній (або ізоляціоністський) напрям не є реальним варіантом. Дилема між захисною замкнутістю та міжнародною координацією для пошуку широких та ефективних рішень остаточно повертається до останньої. Такий підхід означає, що багатосторонність та міжнародна співпраця мають нові форми, вектори та виклики сучасного світу [3, с. 5].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження проблем та перспектив подальшого розвитку дипломатичної діяльності зробили як вітчизняні, так і зарубіжні вчені. Серед українських учених питаннями співпраці дипломатичних установ з міжнародними організаціями займалися О.О. Григор, М.В. Гуцалюк, О.С. Вонсович, О.О. Жовтий, І.М. Забара, В.О. Козуб, Б.А. Кормич, Ю.Є. Максименко, А.І. Марущак, О.М. Фролова тощо.

Серед зарубіжних учених цією проблемою займалися: Д. Гаден, А. Уил'ямс, Зб. Бжезинський, М. Дженіс, Б. Гейтс, Е. Бредлі, Г. Анхейер, К. Хагаі, З. Тофлер, У. Шрамм та ін. Незважаючи на широкий спектр наукових досліджень у напрямі співпраці міжнародних організацій із дипломатичними установами, у сучасній науці не приділяється належна увага застосуванню нових форм співпраці в сучасних умовах.

Метою даної роботи є визначення проблем та перспектив діяльності міжнародних організацій та їх взаємодії з новими формами багатосторонньої дипломатії.

Результати дослідження. Розвиток багатосторонньої дипломатії, зокрема багатосторонніх перемов, зумовлений тим, що він відкриває можливості для колективного

управління світовим порядком зі збільшенням ролі міжнародних та регіональних організацій. На початку XXI ст. форми багатосторонньої дипломатії стали проявом широкої різноманітності. Якщо в минулому дипломатія здійснювалася переважно у формі переговорного процесу в рамках конгресів, то сьогодні багатостороння дипломатія проводиться в різних формах: діяльності міжнародних універсальних (ООН) і регіональних (ЄС, ОБСЄ, АСЕАН) організацій; конференцій; комісій та ін., які створюються або скликаються для вирішення глобальних проблем; багатосторонніх зустрічей на найвищому рівні; діяльності посольств окремих держав тощо.

XXI ст. поставило перед дипломатією низку нових проблем, пов'язаних із гуманітарним утручанням у конфлікти, перебудовою діяльності міжнародних організацій, примусом до миру [4, с. 45, 48]. Резолюція Генеральної Асамблеї ООН (ГА ООН), прийнята 7 грудня 2020 р. щодо сприяння багатосторонності в галузі роззброєння і нерозповсюдження, окреслила прогрес у сфері регулювання озброєння, нерозповсюдження і роззброєння на основі універсальних багатосторонніх недискримінаційних і транспарентних перемов у цілях усебічного і повного роззброєння під строгим міжнародним контролем. Таким чином, міжнародне співробітництво, мирне вирішення спорів, діалог і міри закріплення довіри зробили значний внесок у становлення багатосторонніх дружніх відносин між народами та державами [1].

Резолюцією Генеральної Асамблеї ООН, прийнятою 10 грудня 2020 р., про всебічний розгляд питання спеціальних політичних місій визначена головна роль ООН у справі підтримання міжнародного миру та безпеки й у цьому зв'язку відповідний внесок регіональних і субрегіональних організацій [1]. Визнається важлива роль спеціальних дипломатичних місій як гнучкого механізму підтримання міжнародного миру та безпеки, у тому числі й за допомогою сприяння використанню всеосяжного підходу до збереження миру.

Актуальність питання розвитку багатосторонньої дипломатії в рамках співпраці та діяльності міжнародних та регіональних організацій була висвітлена у зверненні Генерального Секретаря ООН Антоніу Гутерреша 24 квітня 2021 р. на честь Міжнародного дня багатосторонності та дипломатії заради миру. Було заявлено, що «нам потрібен більш багатосторонній зв'язок із посиленою координацією між регіональними та міжнародними організаціями, міжнародними фінансовими установами та державними/приватними альянсами» [5].

А. Гутерреш призвав міжнародну спільноту прийняти рішучі багатосторонні міри для активного реагування на кризи та загрози, які постали перед людством, зокрема на пандемію у зв'язку з коронавірусною хворобою. Він довів, що «нам зараз потрібні рішучі багатосторонні дії, щоб безпечно вийти з пандемії, подолати кліматичну кризу та побудувати міцніші, безпечніші спільноти та суспільства» [5].

Епоха після пандемії вимагає, щоб міжнародні організації, а саме ВООЗ, розробляли та продовжували просувати форуми для діалогу та розбудови знань щодо збереження здоров'я та життя світової спільноти. Належна світова практика та координація політики взаємодії – це деякі із заходів, над якими працювали усі ланки дипломатичної діяльності та міжнародні організації через багатосторонність із метою зростання та відновлення економіки, щоб знайти найкращий вихід із соціально-економічної кризи та визначити постпандемічний сценарій.

Багатосторонність стикається з двома специфічними проблемами, пов'язаними з глобальним контекстом. Перша, у короткостроковій перспективі, стосується закладів охорони здоров'я щодо розроблення та розповсюдження вакцини проти COVID-19. Другий виклик пов'язаний із середньо- та довгостроковою перспективою застосування дипломатичних зв'язків, а саме м'якої сили, і стосується нового циклу розвитку на глобальному рівні. Ця криза дає можливість переглянути роль та стратегію ведення багатосторонньої дипломатії у міжнародному порядку з метою здійснення значного впливу на сталий ріст країн світу.

На тлі суперечок щодо ролі багатосторонніх організацій, що керуються поточним контекстом, з'являються альтернативи, які намагаються зміцнити існуючі інструменти міжнародного співробітництва. Це стосується неформального об'єднання «Альянс за багатосторонність» – ініціативи, яка почала формуватися у 2018 р. і була заохочена міністрами закордонних справ Франції та Німеччини. Через Альянс країни висловлюють упевненість, що багатосторонній порядок, заснований на правилах, є єдиною запорукою стабільності та міжнародного миру, і водночас спільні виклики можна подолати лише співпрацею з міжнародними та регіональними організаціями.

Основним напрямом діяльності Альянсу виступає об'єднання дипломатичних установ та міжнародних організацій, що ґрунтується на цілях та принципах Статуту Організації Об'єднаних Націй, міжнародному праві та правосудді, правилах та істотних інструментах міжнародної співпраці задля багатостороннього співробітництва, що є ключовою гарантією забезпечення миру, стабільності та процвітання [6, с. 51–52].

У XXI ст. актуальним постає питання реформування міжнародних організацій, які з часом утратили свої позиці. Виникла потреба не стільки у створення нових міжнародних інституцій, скільки у посиленні взаємодії вже існуючих міжнародних та регіональних організацій у новому форматі.

Співпраця з метою сприяння регіональному та міжнародному миру та безпеці також залишається ключовою особливістю Всебічного партнерства АСЕАН-ООН, яке продовжує здійснюватися за допомогою різних дипломатичних місій, навчальних програм, таких як «Регіональний діалог АСЕАН-ООН» та «Навчання АСЕАН-ООН у превентивній дипломатії». Прикладом цього може слугувати другий тренінг АСЕАН-ООН із питань миротворчої діяльності та превентивної дипломатії для Азіатсько-Тихоокеанського регіону, який було проведено у березні 2018 р. в Манілі [2].

АСЕАН надає своїм членам платформи для впливу на розвиток подій у широкій спільноті націй. Завдяки цьому АСЕАН сприяє розширенню можливостей та самовизначенню регіонів, посиленню співпраці з дотриманням національних відмінностей та вирішенню проблем шляхом консультацій із дипломатичними установами. Основною функцією багатосторонніх організацій, таких як АСЕАН, є визначення спільного набору правил та практики, які виходять за межі інтересів своїх членів. Цей процес може мати як позитивні, так і негативні мотиви, а саме: створити узгоджену платформу для розширення співпраці та колективних інтересів або запобігти окремим державам діяти так, що завдає шкоди колективним інтересам.

Жодна окрема країна сама по собі не може ефективно вирішити проблеми транскордонної безпеки, такі як тероризм, пандемія, деградація довкілля та торгівля людьми. Багатосторонні організації виходять із того, що безпека однієї нації певною мірою залежить від безпеки її сусідів. Відносно більша прозорість діяльності міжнародних організацій створює належний фундамент для багатосто-

ронніх переговорів, необхідних для вирішення майбутніх викликів безпеки як на регіональному, так і на глобальному рівні [7].

На регіональному рівні Європейський Союз (ЄС) – успішний приклад наднаціональної організації, яка використовує новітні форуми в рамках конференційної дипломатії для вирішення глобальних проблем. ЄС керується міждержавними робочими інститутами, які впливають на дипломатичні відносини між країнами – членами ЄС. Європейська служба зовнішніх дій працює поряд із національними закордонними службами та надає колективні ресурси знань державам – членам Співтовариства [3, с. 10].

Нові форми спілкування, такі як електронна пошта, відеодзвінки та прямі повідомлення, призводять до збільшення вербального обміну поза офіційними каналами звітності, особливо в часи кризи. Наявність нових шляхів зв'язку змінює режим роботи як у міністерствах закордонних справ, так і при канцелярії, а також серед інших міністерств. Цифрові методи утверджуються як нові інструменти дипломатії та полегшують спілкування, прискорюють прийняття рішень, збільшують кількість швидкодоступної інформації та надають платформи соціальних медіа для спілкування з більш широкою аудиторією [3, с. 36–37].

Процеси діджиталізації дають можливість залучати громадськість до політичної та дипломатичної діяльності. Це, зокрема, впливає на напрями розвитку багатосторонньої дипломатії, у рамках якої питання захисту інтересів та прав громадян, мирного населення стає більш актуальним на міжнародних форумах, перемовах та конференціях.

Для того щоб конференційна дипломатія залишалася ефективним методом вирішення спорів у найближчі десятиліття, вона повинна враховувати специфіку сучасних конфліктів. Кількість конфліктів між сторонами, які не мають статусу держави, зросла. Під час скликання конференцій усе більшою мірою необхідно враховувати той факт, що в сучасних конфліктах беруть участь різні об'єднання. Під час скликання мирних конференцій необхідно залучати до процесу всі задіяні в конфронтації сторони, включаючи тих, хто ініціює конфлікт, і тих, хто безпосередньо постраждав від нього [8].

Питання про регулювання і запобігання міжнародним конфліктам, а також ролі багатосторонньої дипломатії та переговорів у зміцненні міжнародного співробітництва в умовах становлення нового світового порядку залишається дуже важливим для країн світу, зокрема й України.

Розвивається активна співпраця з регіональними організаціями, такими як ОБСЄ, АСЕАН та ЄС. Регіональне представництво цих структур у партнерстві з Міністерством закордонних справ України реалізує низку заходів щодо забезпечення територіальної цілісності країни та вирішення проблем безпеки у кіберпросторі.

Для визначення вектору розвитку багатосторонньої дипломатії України з міжнародними та регіональними організаціями запропоновано провести SWOT-аналіз. Розглянуто співпрацю дипломатичних установ України з міжнародними та регіональними організаціями для вирішення спорів і міжнародних конфліктів, боротьби з епідеміями, становлення світового порядку та застосування спеціальних заходів із метою забезпечення безпеки на кіберпросторі (табл.1).

Прийняття Генеральною Асамблеєю ООН щорічних резолюцій щодо правового статусу Автономної Республіки (АР) Крим підкреслює актуальність вирішення цього конфлікту на міжнародному рівні. Позитивним чинником також є направлення в Україну Спеціальної моніторингової місії ОБСЄ (СММ ОБСЄ) із метою моніторингу дотримання режиму припинення вогню та відведення важкого озброєння. Разом із цим дипломатична стратегія України має на меті створення безпечних умов і на цифровому просторі. Із цього приводу на XXI саміті Україна – ЄС було наголошено на продовженні співпраці для забезпечення безпеки у кіберпросторі [1; 9].

Водночас співпраця України з міжнародними та регіональними організаціями має низку слабких сторін. Насамперед, Рада Безпека ООН (РБ ООН) не може приймати дієві рішення щодо регулювання конфлікту на тимчасово окупованих територіях. Це зумовлено тим, що РФ, країна-агресор, є одним із постійних членів РБ ООН та має право вето. Незважаючи на регулярне прийняття ГА ООН резолюцій щодо кримського питання та підтримки української сторони конфлікту, представництво ООН було відсутнє на установчому саміті нової ініціативи «Кримська платформа». Окрім того, слід зазначити, що «Нормандський формат» залишається основною платформою для дипломатичного регулювання питання щодо незаконної російської окупації частин території України. Однак РФ не дотримується домовленостей та відмовляється від подальшої співпраці в рамках «Нормандської четвірки» [1; 9; 10].

Росія блокує доступ СММ ОБСЄ до АР Крим, а також систематично обмежує діяльність Місії на території Донбасу контрольованими РФ незаконними збройними формуваннями. Серйозною проблемою є порушення прав людини з боку Росії на тимчасово окупованих територіях: проведення незаконних виборів у Державну Думу та політичне переслідування. Під загрозою перебуває здоров'я та життя політичних в'язнів, оскільки в умовах пандемії

Таблиця 1

SWOT-аналіз співпраці дипломатичних установ України з міжнародними та регіональними організаціями

Сильні сторони	**Слабкі сторони**
– прийняття резолюцій Генасамблеї ООН (ГА ООН) щодо питання російської окупації території Криму; – підтримка з боку ОБСЄ територіальної цілісності України; – допомога ЄС Україні у протидії гібридній війні та боротьбі з дезінформацією	– неспроможність Ради Безпеки ООН схвалювати дієві рішення щодо окупації Криму через членство РФ; – відсутність представництва ООН на саміті Кримської платформи; – відмова РФ від подальшої дипломатичної співпраці в рамках Нормандського формату
Загрози	**Перспективи**
– блокування доступу Спеціальної моніторингової місії ОБСЄ (СММ ОБСЄ) до окупованих територій; – використання пропаганди та дезінформації з боку РФ; – порушення прав людини на окупованих територіях	– розширення «Нормандської четвірки»; – підтримка НАТО, ЄС ініціативи «Кримська платформа»; – посилення співпраці з ООН у напрямі відновлення суверенітету України на території АР Крим

Джерело: складено авторами за [1; 9; 10]

COVID-19 вони позбавлені доступу до належного медичного обслуговування. Більше того, конфлікт на Сході України та окупація АР Крим супроводжуються веденням інформаційної війни. Просування дезінформації та пропаганди несе загрозу безпеці у цифровому просторі [9].

Із застосуванням нових форм багатосторонніх дипломатичних зв'язків з'являються перспективні напрями співпраці. Розширення Нормандського формату надає можливість долучити до вирішення конфлікту нових акторів, у першу чергу США, Канаду та Велику Британію.

До того ж Україна створила новий міжнародний консультаційно-координаційний центр під назвою «Кримська платформа», яка знайшла підтримку з боку міжнародних організацій, зокрема НАТО та ЄС. Ця платформа має на меті вирішення конфлікту засобами м'якої сили в рамках міжнародних, урядових та неурядових організацій. Незважаючи на відсутність делегатів ООН на саміті «Кримської платформи», ця ініціатива була озвучена на 76-й сесії ГА ООН. Це є перспективним напрямом посилення та продовження співпраці України з ООН [9; 10].

Висновки. Багатостороння дипломатія у XXI ст. є основним інструментом регулювання світового порядку, зокрема в контексті співпраці з міжнародними та регіональними організаціями. Дипломатія постійно стикається з новими технічними вимогами та можливостями у поєднанні з очікуваннями сучасних акторів та громадськості, а також внутрішніми змінами у суспільстві. На порядок денний постають проблеми безпеки, кібербезпеки та охорони здоров'я (пандемія COVID-19), для вирішення яких потребуються механізми багатосторонньої дипломатії та участь міжнародних і регіональних організацій, таких як ООН, ОБСЄ, АСЕАН, ВООЗ та ін.

Унаслідок діджиталізації з'явилися нові форми та інструменти багатосторонньої дипломатії. Так, цифрові платформи використовуються для ведення інформаційної війни (засобами дезінформації та пропаганди); проведення самітів, конференцій, форумів в онлайн-форматі у зв'язку з пандемією COVID-19.

Отже, незважаючи на сильні сторони та перспективи застосування багатосторонньої дипломаті у взаємодії з міжнародними організаціями, є також і слабкі сторони цього питання, які можуть викликати нові загрози, тому необхідно реформувати та модернізувати існуючі міжнародні інституції, щоб зробити їх більш демократичними та прозорими для підвищення ефективності у реалізації поставлених цілей та виконання своїх функцій.

Список використаних джерел:

1. Резолюції Генеральної Асамблеї ООН. *Організація Об'єднаних Націй.* URL: https://www.un.org/ru/ga/documents/gares.shtml (дата звернення: 17.10.2021).
2. ASEAN Secretariat's Information Paper: Overview of ASEAN-United Nations Relations, October 2020. URL: https://asean.org/wp-content/uploads/2021/10/Overview-of-ASEAN-UN-Cooperation-as-of-October-2021-ERD2.pdf (дата звернення: 14.10.2021).
3. New Realities in Foreign Affairs: Diplomacy in the 21st Century / Ed. V. Stanzel. Berlin, 2018. 69 p. URL: https://www.swp-berlin.org/publications/products/research_papers/2018RP11_sze.pdf (дата звернення: 12.10.2021).
4. Григор О. О. Багатостороння дипломатія як чинник урегулювання міжнародних конфліктів і кризових ситуацій. *Мультиверсум. Філософський альманах.* 2015. Вип. 3–4. С. 45–58. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Multi_2015_3-4_6. (дата звернення: 11.10.2021).
5. International Day of Multilateralism and Diplomacy for Peace – Message. *United Nations.* URL: https://www.un.org/en/observances/Multilateralism-for-Peace-day/messages (дата звернення: 19.10.2021).
6. Torresi L.R. Post-Pandemic Multilateralism: New Strategies For The Rapprochement Of The European Union And Latin America And The Caribbean: The Case Of The Alliance For Multilateralism. *The New Multilateralism in the Age of COVID-19 from the perspective of European Union-Latin America and Caribbean relations*. 2021. P. 45–60. URL: https://eulacfoundation.org/sites/default/files/2021-02/eu-lac-asociacion-birregional-en-digital%20%281%29.pdf (дата звернення: 20.10.2021).
7. Carden D.L. ASEAN, Multilateralism, and the Future of US Diplomacy in Asia. *Ambassadors REVIEW Journal.* 2012. URL: https://www.americanambassadors.org/publications/ambassadors-review/fall-2012/asean-multilateralism-and-the-future-of-us-diplomacy-in-asia (дата звернення: 19.10.2021).
8. Williams A. The Use of Conference Diplomacy in Conflict Prevention. *United Nations*. URL: https://www.un.org/en/chronicle/article/use-conference-diplomacy-conflict-prevention (дата звернення:17.10.2021).
9. Багатостороннє співробітництво. *Міністерство закордонних справ України.* URL: https://mfa.gov.ua/mizhnarodni-vidnosini (дата звернення: 19.10.2021).
10. Кримська платформа. URL: https://crimea-platform.org/ (дата звернення: 20.10.2021).

References:

1. Rezoljuciji Gheneraljnoji Asambleji OON [United Nations General Assembly resolution] (2020). *Orghanizacija Ob'jednanykh Nacij* [United Nations]. Available at: https://www.un.org/ru/ga/documents/gares.shtml (accessed 17 October 2021) (in Ukrainian).
2. Association of Southeast Asian Nations (2021). *ASEAN Secretariat's Information Paper: Overview of ASEAN-United Nations Relations.* Available at: https://asean.org/wp-content/uploads/2021/10/Overview-of-ASEAN-UN-Cooperation-as-of-October-2021-ERD2.pdf (accessed 14 October 2021).
3. Stanzel V. (ed.) (2018) New Realities in Foreign Affairs: Diplomacy in the 21st Century (electronic journal), 69 p. Available at: https://www.swp-berlin.org/publications/products/research_papers/2018RP11_sze.pdf (accessed 12 October 2021).
4. Ghryghor O.O. (2015) Baghatostoronnja dyplomatija jak chynnyk ureghuljuvannja mizhnarodnykh konfliktiv [Multilateral diplomacy as a factor of settlement of international conflicts and crises]. *Muljtyversum. Filosofsjkyj aljmanakh* ["Multiversum" philosophical almanac], vol. 3-4 (141-142), pp. 45-48 (in Ukrainian) (accessed 11 October 2021).
5. United Nations (2021) *International Day of Multilateralism and Diplomacy for Peace – Message.* Available at: https://www.un.org/en/observances/Multilateralism-for-Peace-day/messages (accessed 19 October 2021).
6. Torresi L.R. (2021) Post-Pandemic Multilateralism: New Strategies for The Rapprochement of The European Union and Latin America and The Caribbean: The Case of The Alliance for Multilateralism. *The New Multilateralism in the Age of COVID-19 from the perspective of European Union-Latin America and Caribbean relations* (electronic journal), pp. 45–60. Available

at: https://eulacfoundation.org/sites/default/files/2021-02/eu-lac-asociacion-birregional-en-digital%20%281%29.pdf (accessed 20 October 2021).
7. Carden D.L. (2012) ASEAN, Multilateralism, and the Future of US Diplomacy in Asia. *Ambassadors REVIEW Journal* (electronic journal). Available at: https://www.americanambassadors.org/publications/ambassadors-review/fall-2012/asean-multilateralism-and-the-future-of-us-diplomacy-in-asia (accessed 19 October 2021).
8. Williams. A. The Use of Conference Diplomacy in Conflict Prevention. *United Nations*. Available at: https://www.un.org/en/chronicle/article/use-conference-diplomacy-conflict-prevention (accessed 17 October 2021).
9. Baghatostoronnje spivrobitnyctvo [Multilateral cooperation]. Ministerstvo zakordonnykh sprav Ukrajiny [Ministry of Foreign Affairs of Ukraine]. Available at: https://mfa.gov.ua/mizhnarodni-vidnosini (accessed 19 October 2021). (in Ukrainian)
10. Krymsjka platforma [Crimea Platform]. Available at: https://crimea-platform.org/ (accessed 20 October 2021). (in Ukrainian)

МНОГОСТОРОННЯЯ ДИПЛОМАТИЯ В XXI СТОЛЕТИИ: НОВЫЕ ФОРМЫ, ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ СОТРУДНИЧЕСТВА С МЕЖДУНАРОДНЫМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ

Аннотация. В статье проведен анализ проблем и перспектив, возникающих в процессе работы дипломатических учреждений с международными организациями. Рассмотрено применение форм многосторонней дипломатии в решении актуальных вопросов, а именно: международного сотрудничества, мирного разрешения споров, борьбы с эпидемиями и т. д. Определены роль и значение международных и региональных организаций. Доказана необходимость применения нового подхода к привлечению международных организаций для реализации перспектив многосторонней дипломатии. Предложено применение SWOT-анализа для выявления возможностей дальнейшего сотрудничества дипломатических учреждений Украины с международными организациями. Практическое значение взаимодействия многосторонней дипломатии в формате сотрудничества с международными организациями в XXI веке определяется необходимостью создания новых форм и направлений деятельности.

Ключевые слова: многосторонняя дипломатия, международные организации, мягкая сила, ООН, АСЕАН, ЕС, ОБСЕ, ВОЗ.

MULTILATERAL DIPLOMACY IN THE XXI CENTURY: NEW FORMS, PROBLEMS AND PROSPECTS IN COOPERATION WITH INTERNATIONAL ORGANIZATIONS

Summary. One of the important structural elements in modern international relations is multilateral diplomacy. Diplomatic services, which work to settle relations with a large number of states, international and regional organizations, remain an important tool for the realization of national interests. As a result of digitalization, new forms and tools of multilateral diplomacy have emerged. Thus, digital platforms are used for information warfare (by means of disinformation and propaganda); holding summits, conferences, forums in online format in connection with the COVID-19 pandemic. The new challenge facing Ukraine is the armed aggression of the Russian Federation against Ukraine. The main task of diplomacy remains to provide reliable information about the course of events in the territory where hostilities are taking place. Given the active propaganda and misinformation of the Russian side, it is quite difficult to achieve this. Ukraine is still forced to repel attacks not only military but also diplomatic. In this, our country is helped by international organizations, such as the United Nations, whose main focus is to maintain international peace and security. At the same time, Ukraine's cooperation with international organizations has a number of weaknesses. Thus, the UN Security Council (UNSC) cannot make effective decisions on conflict resolution in the temporarily occupied territories. This is due to the fact that Russia, the aggressor country, is one of the permanent members of the UN Security Council and has a veto. Active cooperation with regional organizations such as the OSCE, ASEAN and the EU is developing. The regional representation of these structures in partnership with the Ministry of Foreign Affairs of Ukraine implements a number of measures to ensure the territorial integrity of the country. The study of the modern model of diplomacy in relation to international institutions leads to the conclusion that in the XXI century the issue of strengthening the interaction of international and regional organizations in a new format is relevant. This will increase the image of countries in relations at the highest and highest level on the world stage.

Key words: multilateral diplomacy, international organizations, soft power, UN, ASEAN, EU, OSCE, WHO.

УДК 339.5(100):616-036.21
DOI: https://doi.org/10.32782/2413-9971/2021-39-3

Брензович К. С.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародних економічних відносин
Ужгородського національного університету
Манзюк М. В.
студентка
Ужгородського національного університету

Brenzovych Kateryna
Candidate of economic sciences
Associate Professor of International Economic Relations Department
Uzhhorod National University
Manzyuk Mariya
Student
Uzhhorod National University

ВПЛИВ ПАНДЕМІЇ КОРОНАВІРУСУ НА МІЖНАРОДНУ ТОРГІВЛЮ ПОСЛУГАМИ

Анотація. У статті досліджуються особливості впливу пандемії коронавірусу на міжнародну торгівлю послугами. Розкрито сучасний стан особливостей зовнішньоторговельних відносин України у сфері послуг. Виокремлено проблемні моменти впливу пандемії коронавірусу на міжнародну торгівлю послугами. Визначено, що особливо актуальним є вивчення впливу пандемії коронавірусу на міжнародну торгівлю послугами. Визначено, що міжнародна торгівля послугами – це сфера, яка розвивається надзвичайно динамічно, а під впливом пандемії коронавірусу у 2020 р. відбувся різкий спад міжнародної торгівлі, найсуттєвіше падіння відбулося у другому кварталі 2020 р. Охарактеризовано важливі чинники, які мають вплив на розвиток міжнародної торгівлі послугами. Визначено, що торгівлю послугами можна вважати складовою частиною світової торгівлі, на яку найбільше впливає коронавірус через установлення транспортних та туристичних обмежень, закриття багатьох закладів роздрібної торгівлі та готелів. Розглянуто, як окремі підприємці намагаються продовжувати працювати в карантинному режимі, не порушуючи його, та піднесення у сфері онлайн-послуг. Визначено, що в Україні непродумані кроки влади через коронавірус можуть спричинити соціальний вибух серед працівників сфери послуг та інших галузей, який матиме значно більш руйнівні наслідки для України, ніж пандемія. Охарактеризовано прогнози щодо відновлення України після пандемії COVID-19.

Ключові слова: зовнішня торгівля, торгівля послугами, пандемія, коронавірус, міжнародна торгівля послугами, міжнародна торгівля, ринок послуг.

Вступ та постановка проблеми. Міжнародна торгівля послугами завжди була і залишається важливим складником економічного розвитку країн, незважаючи на зміни в політичній ситуації, економічній кон'юнктурі та правовому середовищі країн, тому вивчення особливостей міжнародної торгівлі фінансовими послугами є актуальним на сучасному етапі. В умовах глобалізаційних та інтеграційних процесів, які відбуваються в українській та світовій економіці, та намагання України посилити свою позицію як конкурентоздатного суб'єкта світових економічних відносин постає нагальна потреба в удосконаленні міжнародної торгівлі послугами. Особливо актуальним є вивчення впливу пандемії коронавірусу COVID-19 на міжнародну торгівлю послугами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням впливу коронавірусу на міжнародну торгівлю послугами серед науковців займалися А. Махінова [3] та ін. Зокрема, у дослідженні використано матеріали звіту Департаменту стратегічного планування та макроекономічного прогнозування «Вплив COVID-19 на економіку і суспільство країни: підсумки 2020 року та виклики і загрози постпандемічного розвитку» [1].

Метою даної роботи є дослідження впливу пандемії коронавірусу на міжнародну торгівлю послугами; аналіз ситуації на світовому ринку у сфері телемедицини, фінансових послуг та ін.; розгляд адаптації окремих підприємців до карантинного режиму та піднесення у сфері Інтернет-магазинів, служб доставки та онлайн-комунікацій.

Результати дослідження.

В умовах глобалізації світової економіки рівень соціально-економічного розвитку окремих країн значною мірою залежить від зовнішньоекономічного сектору. Зростають міжнародні обороти товарів і послуг, прискорюється рух капіталів і фінансових ресурсів. Характерною ознакою сучасного етапу розвитку світового ринку є випереджальні темпи зростання торгівлі послугами, що зумовлено стрімкими технологічними змінами, інтелектуалізацією праці, інформатизацією суспільних і виробничих відносин. Постійно змінюються напрями зовнішньоторговельних потоків та видова структура ринку послуг. Зростають обсяги супутніх послуг у виробництві й експорті багатьох капітало- та наукомістких товарів (програмне забезпечення, дизайн, інжиніринг, логістика, маркетингові послуги); у складі послуг набувають більшої ваги готельний бізнес, рекламні, консалтингові, страхові, фінансові, агентські, брокерські, ріелторські, адвокатські й лізингові послуги, франчайзинг, торгівля ліцензіями та патентами, «ноу-хау» тощо. Ринок послуг стає одним із перспективних секторів світового ринку.

Так, міжнародна торгівля послугами – це сфера, яка розвивається надзвичайно динамічно, зокрема спостерігається тенденція інформатизації послуг та їх віртуалізації.

Усе частіше надання послуг стає транскордонним та відбувається у віртуальному просторі завдяки розвитку сфери інформації та телекомунікацій.

Під впливом пандемії коронавірусу у 2020 р. відбувся різкий спад міжнародної торгівлі – мінус вісім відсотків. Головним чинником економічного шоку стала саме пандемія COVID-19. Найсуттєвіше падіння відбулося у другому кварталі 2020 р. [6].

Якщо припустити, що пандемія взята під контроль, на кінець 2021 р. очікується відновлення світової економіки та міжнародної торгівлі до рівня 2019 р. Вплив COVID-19 на міжнародну торгівлю посилює нестабільну структуру, що спостерігалася протягом останнього десятиліття. Останні 10 років відбувається зменшення залежності світової економіки від торгівлі, що вимірюється величиною світової торгівлі товарами та послугами порівняно зі світовим виробництвом (загальновживаний показник для визначення тенденцій глобалізації) [6].

На кінець 2021 р. і не тільки, можливо, що зростання міжнародної торгівлі випереджатиме зростання світового виробництва, отже, піднімаючи цей коефіцієнт угору. Однак величина відскоку є невизначеною, зважаючи на поєднання порушень глобальних ланцюгів створення вартості, спричинених COVID-19, та невирішені питання торгівлі серед деяких найбільших економік [6].

У сфері фінансових послуг, зважаючи на безпрецедентні кризові явища в багатьох економіках світу, центральні банки та фінансові регулятори застосовують різноманітні заходи регулювання для стабілізації економічної ситуації. Наприклад, розширення кредитування для бізнесу і фізичних осіб, підтримання ліквідності банків тощо. Також пожвавилися електронні платежі [3].

COVID-19 призвів до суттєвого зростання послуг у сфері телемедицини. У Китаї, наприклад, відбулося зростання на сотні відсотків. Аналогічна ситуація і в інших азійських країнах.

Попри розширення можливостей використання телемедицини (деякі країни навіть запровадили тимчасові регуляторні послаблення) все-таки залишаються певні обмеження, які не сприяють її розвитку. Такі обмеження зумовлені тим, що медична сфера є надзвичайно регульованою майже в усіх країнах. З огляду на це, останні дослідження показують, що медичні консультації надаються онлайн, лише якщо лікар і пацієнт знаходяться в одній юрисдикції. Окрім того, як правило, йдеться про повторні консультації, а також про ситуації, коли пацієнти вже співпрацювали з лікарями і підписували всі відповідні медичні документи [3].

Ще однією важливою новацією стало спрощення умов доступу медичних працівників в інші країни, що зумовлено недостатністю власного персоналу для боротьби з пандемією.

Зважаючи на масовий перехід працюючих на систему віддаленої роботи, дистанційне навчання та заборону всіх прямих соціальних контактів, у досліджуваний період обсяги телекомунікаційних послуг та відповідної інфраструктури надзвичайно зросли.

У березні 2020 р. Facebook повідомив про зростання онлайн-комунікації на 50% (листування у месенджерах) та голосових і відеоповідомлень на 100%. Іспанська Telefonica продемонструвала зростання трафіку на 40% і використання мобільного зв'язку на 50%. Таїланд повідомив про зростання користувачів Zoom на 828%, а користувачів Skype – на 215%. Подібна ситуація і в інших країнах [3].

Однак нині деякі країни стикнулися з неможливістю подальшого суттєвого зростання використання телекомунікаційних послуг через обмеженість інфраструктури, яку проблематично ефективно розбудовувати в умовах пандемії. Тому якщо не буде змінюватися ситуація з інфраструктурою, подальший розвиток телекомунікаційних послуг буде обмеженим.

Зростання онлайн-торгівлі під час карантинних обмежень стосувалося не всіх видів продукції, а лише товарів першої необхідності. Очевидно, що це було пов'язано з невизначеністю, яка нині панує в суспільстві. Варто також зазначити, що онлайн-торгівля стикнулася з низкою проблем, пов'язаних з організацією системи доставки, із поповненням запасів тощо [3].

Торгівлю послугами можна вважати складовою частиною світової торгівлі, на яку найбільше впливає коронавірус через установлення транспортних та туристичних обмежень, закриття багатьох закладів роздрібної торгівлі та готелів. Послуги не включаються до прогнозу торгівлі товарами СОТ, але значна частка торгівлі товарами була б неможливою без них (наприклад, послуг із транспортування товарів). Однак деякі послуги можуть виграти від кризи. Це стосується послуг у сфері інформаційних технологій, попит на які зростає, оскільки компанії намагаються дати можливість працівникам працювати вдома і людям віддалено спілкуватися. Загалом слід зазначити, що вплив спалаху коронавірусу на міжнародну торгівлю ще не помітний у більшості статистичних даних стосовно міжнародної торгівлі, але деякі оперативні показники вже можуть свідчити про масштаби уповільнення та про те, як воно порівнюється з попередніми кризами [9].

Карантин через коронавірус став стресом для економіки, причому чи не найбільший удар отримали сфера послуг та торгівля, не пов'язана з продовольством.

В Україні непродумані кроки влади через коронавірус можуть спричинити соціальний вибух серед працівників сфери послуг та інших галузей, який матиме значно більш руйнівні наслідки для України, ніж пандемія.

Окремі підприємці в торгівлі та сфері послуг адаптуються до умов карантину. Перукарні та салони краси перейшли в режим «виїзду до клієнта», ресторани опановують онлайн-торгівлю, книгарні пропонують доставку своїх книг із рекордними знижками. Цим самим підприємці зменшують свої «карантинні» збитки. Але є й ті, хто у стресових для економіки умовах лише набирає обертів. Це можна сказати про служби доставки, поштові сервіси та онлайн-магазини.

Так, у 2019 р. обсяг торгівлі послугами між Україною та ЄС становив 0,7 млрд доларів США, що на 0,1 млрд більше, ніж у 2018 р. (табл. 1).

Як видно з таблиці, обсяг торгівлі послугами між Україною та ЄС у 2019 р. становив 7,9 млрд дол. США, що на 0,6 млрд дол. США (7%) більше, ніж у 2018 р. Експорт послуг з України до країн ЄС у 2019 році зріс на 7,7% (0,3 млрд дол. США) та становив 4,3 млрд дол. США. Імпорт послуг з ЄС до України зріс на 6,2% (0,2 млрд дол. США) та становив 3,6 млрд дол. США [5].

Унаслідок коронавірусної кризи COVID-19 за перші три місяці 2020 р. експорт товарів і послуг з України скоротився на 0,3% – до $14,68 млрд, тоді як імпорт – на 3,1%, до $14,69 млрд. Негативне ж сальдо зовнішньоторговельного балансу України в першому кварталі 2020 р. скоротилося до $9,4 млн із $437,9 млн за аналогічний квартал 2019 р. Водночас із країнами ЄС дефіцит зовнішньої торгівлі в першому кварталі зріс на 67,1%, до $944,2 млн, через падіння експорту відразу на 6,4%, до $5,57 млрд, за збереження імпорту на рівні $6,52 млрд. Здебільшого такий дефіцит у торгівлі з ЄС спричинений

Таблиця 1

Торгівля послугами України та ЄС у 2018–2019 рр.

	2018 р. (млрд дол. США)	2019 р. (млрд дол. США)	Зміни, 2019/2018	
			млрд дол. США	%
ЗТО з ЄС	7,3	7,9	0,6	107
Експорт до ЄС	4	4,3	0,3	107,7
Імпорт з ЄС	3,4	3,6	0,2	106,2
Сальдо	0,6	0,7	0,1	116,7

Джерело: складено за [5]

товарами, експорт яких у січні-березні 2020 р. впав на 8,6%, до $4,79 млрд, тоді як імпорт навіть дещо зріс – на 0,3%, до $5,82 млрд. Трохи поліпшив ситуацію збільшений на 37,5%, до $334 млн, профіцит у торгівлі послугами: експорт їх підскочив на 7,8%, до $1,04 млрд, тоді як імпорт скоротився на 2,4%, до $0,7 млрд. Загалом у торгівлі товарами в першому кварталі 2020 р. дефіцит знизився на 29,6%, до $1,06 млрд, за рахунок того, що імпорт упав на 3,4%, до $13,31 млрд, тоді як експорт – лише на 0,2%, до $12,25 млрд [2].

На рис. 1. наведено консенсус-прогноз стосовно обсягів імпорту та експорту послуг в Україні на 2021–2022 рр. (станом на квітень 2021 р.).

Як видно з рисунку, за даними консенсус-прогнозу Департаменту стратегічного планування та макроекономічного прогнозування, на кінець 2022 р. в Україні можливе мінімальне значення експорту товарів та послуг -1,0% у відношенні до номінального ВВП, а мінімальне значення імпорту -1,9% у відношенні до номінального ВВП.

Високо вірогідною є можливість виникнення наступних хвиль пандемії COVID-19 у 2021–2022 рр. Хоча їхній вплив на суспільство та економіку матиме менші масштаби, ніж від першої хвилі, зважаючи на процеси адаптації економіки та суспільства до сучасної реальності. Фактор закінчення пандемії або суто технічний фактор відсутності впливових карантинних обмежень є важливим, але вже не є визначальним в сенсі самої суті процесів відновлення. Початок вакцинації в Україні дещо сприятиме подоланню розповсюдження хвороби, але не матиме вирішального значення. Серед стратегічних пріоритетів має бути розвиток конкурентного середовища на українському ринку з метою підвищення якості послуг та конкурентоспроможності вітчизняних провайдерів на міжнародному ринку послуг. [1].

На рис. 2. наведено прогнозовані часові рамки, необхідні Україні для відновлення втраченого потенціалу під час пандемії COVID-19 (після її завершення).

Так, якщо у липні 2020 р. експерти вважали, що для відновлення втраченого потенціалу під час пандемії COVID-19 Україні необхідно від одного до двох років, то у квітні 2021 р., на їхню думку, на це буде потрібно від двох до трьох років.

Виходячи з падіння економіки та втрати альтернативного зростання, яке могло відбутися в 2020 р., та не відбулося, за умови формування ефективних стратегій відновлення та розвитку України, зокрема якісного та безперешкодного їх упровадження, можливо ліквідувати наслідки пандемії для економіки та стимулювати подальший розвиток економічного потенціалу досить в короткий період [1].

Висновки. Отже, пандемія коронавірусу призвела до зростання рівня невизначеності щодо її впливу на економічний розвиток світу, наслідком чого стали скорочення обсягів світової торгівлі. За даними консенсус-прогнозу Департаменту стратегічного планування та макроекономічного прогнозування, на кінець 2022 р. в Україні можливе мінімальне значення експорту товарів та послуг на рівні -1,0% у відношенні до номінального ВВП, а мінімальне значення імпорту -1,9% у відношенні до номінального ВВП. Початок вакцинації в Україні дещо сприятиме подоланню розповсюдження хвороби,

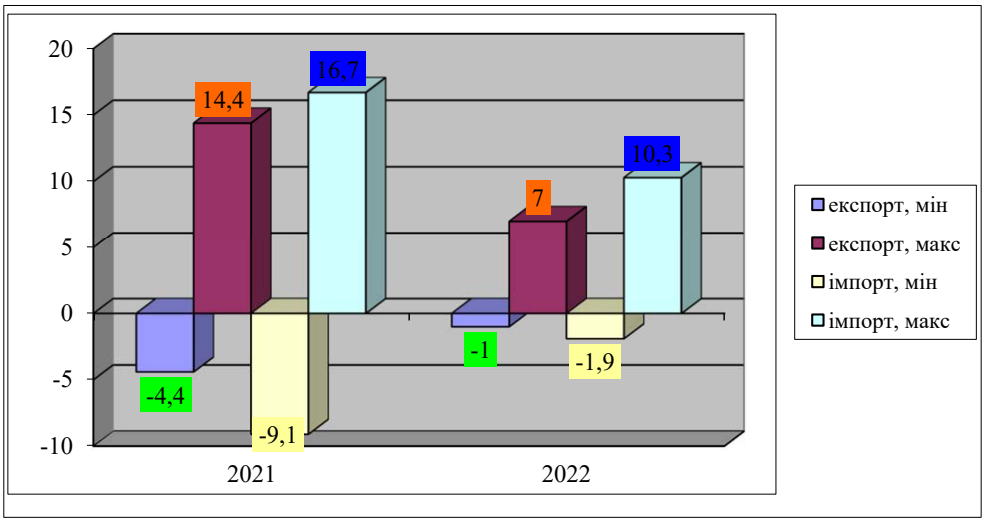


Рис. 1. Консенсус-прогноз обсягів імпорту та експорту товарів та послуг для України на 2021–2022 роки (станом на квітень 2021 р.), % до ВВП

Джерело: складено за [1]

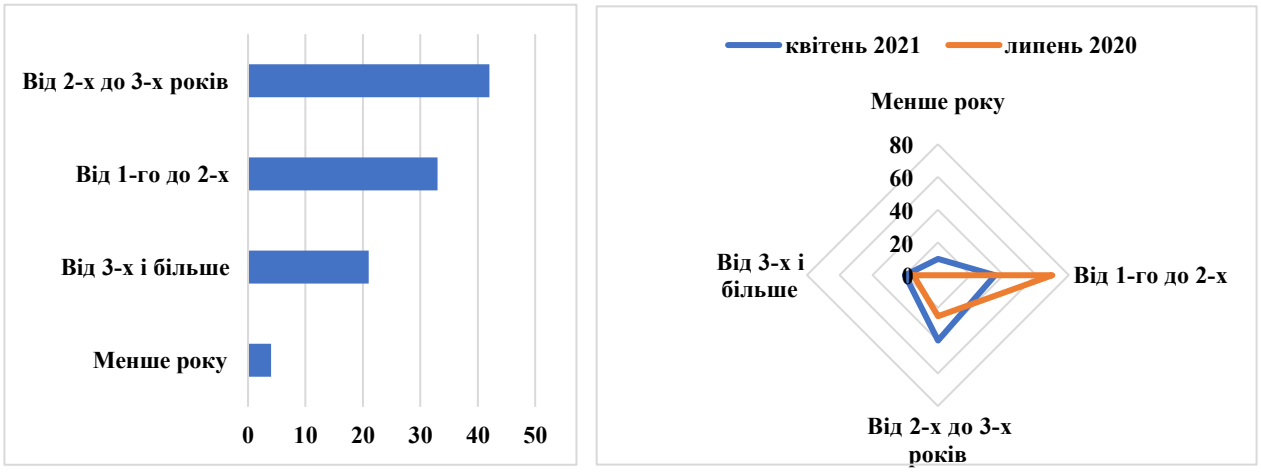


Рис. 2. Прогнози відновлення втраченого потенціалу під час пандемії COVID-19 (після її завершення) для України

Джерело: складено за [1]

але не матиме вирішального значення. Високо вірогідною є можливість виникнення наступних хвиль пандемії COVID-19 у 2021–2022 рр. Окремі підприємці в торгівлі та сфері послуг адаптуються до умов карантину. В Україні непродумані кроки влади через коронавірус можуть спричинити соціальний вибух серед працівників сфери послуг та інших галузей, який матиме значно більш руйнівні наслідки для України, ніж пандемія.

Список використаних джерел:

1. Вплив COVID-19 на економіку і суспільство країни: підсумки 2020 року та виклики і загрози постпандемічного розвитку. *Департамент стратегічного планування та макроекономічного прогнозування.* Квітень 2021: консенсус-прогноз. 2021. URL: https://www.me.gov.ua/Documents/Download (дата звернення: 24.09.2021).
2. Зовнішня торгівля України майже позбулася дефіциту в I кв. 2020. Держстат. 2021. URL: https://ua.interfax.com.ua/news/economic/ 662443.html (дата звернення: 25.09.2021).
3. Махінова А. Епіцентр кризи: як коронавірус вплине на міжнародну торгівлю послугами. 2020. URL: https://www.eurointegration.com. ua/experts/2020/06/9/7110870/ (дата звернення: 27.09.2021).
4. Показники торговельно-економічного співробітництва Україна – ЄС. 2020. URL: https://ukraine-eu.mfa.gov.ua/posolstvo/torgovelno-ekonomichne-spivrobitnictvo-ukrayina-yes/pokazniki-torgovelno-ekonomichnogo-spivrobitnictva-ukrayina-yes (дата звернення: 27.09.2021).
5. Сайт Держстатистики України. URL: www.ukrstat.gov.ua/ (дата звернення: 27.09.2021).
6. Світова торгівля в часи пандемії COVID-19: до чого готуватися. 2021. URL: https://business.rayon.in.ua/blogs/411344-svitova-torgivlya-v-chasi-pandemii-covid-19-do-chogo-gotuvatisya?__cf_chl_managed_tk__=pmd_18DeketleZ.LsurRnQO5e30sJq05ah80S5sE.y4vXfo-1632301959-0-gqNtZGzNAxCjcnBszQjl (дата звернення: 28.09.2021).
7. Ушакова Н.Г., Величко К.Ю., Печенка О.І. Управління міжнародним бізнесом : конспект лекцій. Харків : Форт, 2016. 126 с.
8. Циганкова Т.М. Міжнародна торгівля : навчальний посібник. Київ, 2001. 487 с.
9. Щодо впливу пандемії коронавірусу на світову торгівлю. 2021. URL: Режим доступу: https://niss.gov.ua/sites/default/files/2020-04/vplyv-pandemii-na-svitovu-torgivlyu.pdf (дата звернення: 28.09.2021).

References:

1. The impact of COVID-19 on the economy and society of the country: the results of 2020 and the challenges and threats of post-pandemic development (2021) [Vplyv COVID-19 na ekonomiku i suspilstvo krayiny: pidsumky 2020 roku ta vyklyky i zagrozy postpandemichnogo rozvytku]. *Department of Strategic Planning and Macroeconomic Forecasting.* April 2021: consensus forecast. URL: https://www.me.gov.ua/Documents/Download (accessed 24 September 2021).
2. Ukraine's foreign trade almost got rid of the deficit in Q1 2020. State Statistics Service (2021) [Zovnishnya torgivlya Ukrayiny majzhe pozbulasya deficytu v I kv.-2020]. URL: https://ua.interfax.com.ua/news/economic/ 662443.html (accessed 25 September 2021).
3. Makhinova A. (2020) The epicenter of the crisis: how the coronavirus will affect international trade in services. [Epicentr kryzy: yak koronavirus vplyne na mizhnarodnu torgivlyu poslugamy]. URL: https://www.eurointegration.com.ua/experts/2020/06/9/7110870 / (accessed 27 September 2021).
4. Indicators of trade and economic cooperation between Ukraine and the EU (2020) [Pokaznyky torgovelno-ekonomichnogo spivrobitnycztva Ukrayina-YeS]. URL: https://ukraine-eu.mfa.gov.ua/posolstvo/torgovelno-ekonomichne-spivrobitnictvo-ukrayina-yes/pokazniki-torgovelno-ekonomichnogo-spivrobitnictva-ukrayina-yes (accessed 27 September 2021).
5. Website of the State Statistics Service of Ukraine (2021) [Sajt Derzhstatystyky Ukrayiny]. URL: www.ukrstat.gov.ua/ (accessed 27 September 2021).
6. World trade during the COVID-19 pandemic: what to prepare for (2021) [Svitova torgivlya v chasy pandemiyi COVID-19: do chogo gotuvatysya]. URL: https://business.rayon.in.ua/blogs/411344-svitova-torgivlya-v-chasi-pandemii-covid-19-do-chogo-gotuvatisya?__cf_chl_managed_tk__=pmd_18DeketleZ.LsurRnX505.-0-gqNtZGzNAxCjcnBszQjl (accessed 28 September 2021).
7. Ushakova N.G. (2016) Management of international business: a synopsis of lectures for students of economic orientation, graduate students, teachers [Upravlinnya mizhnarodnym biznesom: konspekt lekcij dlya studentiv ekonomichnogo spryamuvannya, aspirantiv, vykladachiv]. N.G. Ushakova, K.Yu. Velichko, O.I. Pechenko. Kharkiv: Fort Publishing House. 126 p.

8. Tsygankova T.M. (2001). International trade: textbook [Mizhnarodna torgivlya]. Manual Kyiv National University econ. un-t. Kyiv, 487 p.
9. On the impact of the coronavirus pandemic on world trade (2021) [Shhodo vplyvu pandemiyi koronavirusu na svitovu torgivlyu]. URL: Access mode: https://niss.gov.ua/sites/default/files/2020-04/vplyv-pandemii-na-svitovu-torgivlyu.pdf (accessed 27 September 2021).

ВЛИЯНИЕ ПАНДЕМИИ КОРОНАВИРУСА НА МЕЖДУНАРОДНУЮ ТОРГОВЛЮ УСЛУГАМИ

Аннотация. В статье исследуются особенности влияния пандемии коронавируса на международную торговлю услугами. Раскрыто современное состояние особенностей внешнеторговых отношений Украины в сфере услуг. Выделены проблемные моменты воздействия пандемии коронавируса на международную торговлю услугами. Определено, что особенно актуально изучение влияния пандемии коронавируса на международную торговлю услугами. Определено, что международная торговля услугами это сфера, которая развивается очень динамично, а под влиянием пандемии коронавируса в 2020 г. произошел резкий спад международной торговли, существенное падение произошло во втором квартале 2020 г. Охарактеризованы важные факторы, которые влияют на развитие международной торговли услугами. Определено, что торговлю услугами можно считать составной частью мировой торговли, на которую больше всего влияет коронавирус через установление транспортных и туристических ограничений, закрытие многих заведений розничной торговли и отелей. Определено, что в Украине непродуманные шаги власти через коронавирус могут вызвать социальный взрыв среди работников сферы услуг и других отраслей, который будет иметь значительно более разрушительные последствия для Украины, чем пандемия.

Ключевые слова: внешняя торговля, торговля услугами, пандемия, коронавирус, международная торговля услугами, международная торговля, рынок услуг.

THE IMPACT OF THE CORONAVIRUS PANDEMIC ON INTERNATIONAL TRADE IN SERVICES

Summary. The article examines the features of the impact of the coronavirus pandemic on international trade in services. International trade in services is an area that is developing extremely dynamically, in particular, there is a trend of informatization of services and their virtualization. Increasingly, the provision of services is becoming cross-border and taking place in cyberspace due to the development of information and telecommunications. The current state of peculiarities of Ukraine's foreign trade relations in the sphere of services is revealed. A characteristic aspect of international trade is the extraordinary development in the context of globalization and integration processes. The problematic aspects of the impact of the coronavirus pandemic on international trade in services are highlighted. It is determined that the study of the impact of the coronavirus pandemic on international trade in services is especially relevant. It is determined that international trade in services is an area that is developing extremely dynamically, and under the influence of the coronavirus pandemic, in 2020 there was a sharp decline in international trade, the most significant decline occurred in the second quarter of 2020. Ukraine's position on the world market as a competitive entity that needs to strengthen and improve its position on international trade in services is highlighted. Important factors that influence the development of international trade in services are described. It has been determined that trade in services can be considered a component of world trade, which is most affected by the coronavirus due to the establishment of transport and tourism restrictions, the closure of many retail outlets and hotels. It is considered how individual entrepreneurs try to continue to work in quarantine without violating it, and rise in the field of online services. It has been determined that in Ukraine, ill-considered steps by the authorities through the coronavirus could trigger a social explosion among workers in the service sector and other industries, which will have much more devastating consequences for Ukraine than a pandemic. The forecasts for the recovery of Ukraine after the COVID-19 pandemic are described.

Key words: foreign trade, trade in services, pandemic, coronavirus, international trade in services, international trade, services market.

УДК 334.758
DOI: https://doi.org/10.32782/2413-9971/2021-39-4

Брінь П. В.
кандидат економічних наук,
професор кафедри менеджменту та оподаткування
Національного технічного університету
«Харківський політехнічний інститут»
Прокоп М. В.
кандидат політичних наук,
доцент інституту міжнародних відносин та публічної політики
Університету Яна Кохановського у Кельцях, Польща
Пожидаєва-Литвиненко О. В.
магістрант
Національного технічного університету
«Харківський політехнічний інститут»

Brin Pavlo
Candidate of Economic Sciences,
Professor of Management and Taxation Department
National Technical University «Kharkiv Polytechnic Institute»
Prokop Maryana
PhD in Social Sciences in the Field of Political Science,
Assistant Professor at the Institute of International Relations and Public Policies
Jan Kochanowski University in Kielce, Poland
Pozhidayeva-Lytvynenko Olga
Student
National Technical University «Kharkiv Polytechnic Institute»

КЛАСИФІКАЦІЯ СИНЕРГЕТИЧНОГО ЕФЕКТУ ПРИ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Анотація. У статті розглядається питання синергії, синергетичного ефекту та класифікації синергії відносно різних класифікаційних ознак. Сутність синергії досліджено з моменту використання цього поняття в економіці та менеджменті дотепер. Особливу увагу приділено зв'язку ефекту синергії та диверсифікації господарської діяльності, взаємовпливу підрозділів різних стратегічних зон господарювання диверсифікованої компанії. Авторами вдосконалено існуючі методичні засади класифікації синергетичного ефекту шляхом обґрунтування низки нових класифікаційних ознак та виділення видів синергії відповідно до цих ознак. На відміну від існуючих підходів до класифікації синергетичного ефекту запропонована класифікація має багаторівневу структуру, яка дає змогу більш докладно аналізувати феномен синергії для підприємств різних галузей економіки.

Ключові слова: синергія, синергетичний ефект, диверсифікація, стратегія, конкурентоспроможність підприємства.

Вступ та постановка проблеми. Сучасний світ вимагає використання усіх можливих резервів підвищення ефективності господарської діяльності та зміцнення конкурентоспроможності підприємства, одним з яких є диверсифікація господарської діяльності. Своєю чергою, ефективність реалізації стратегії диверсифікації може бути підвищена за рахунок сумісного використання ресурсів різними стратегічними зонами господарювання, тобто шляхом використання ефекту синергії, чому й присвячено дану статтю. Але традиційне уявлення про сутність ефекту синергії та методи оцінки синергетичного ефекту сьогодні є недостатньо розвинутими, що вказує на високу актуальність тематики дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням, пов'язаним із теоретичним дослідженням ефекту синергії, присвячено досить багато робіт закордонних та вітчизняних учених, серед яких, на нашу думку, найбільший внесок у розвиток цього питання зробили І. Ансофф, М. Портер, Д.М. Бішоп, Ф.Ч. Еванс, С. Чаттері, Е. Кемпбелл, К. Лачс, С. Финкельштейн, Г. Шевцова, В. Смачило.

У роботах указаних авторів розглядається сутність синергетичного ефекту в економіці та менеджменті та запропоновано окремі класифікаційні ознаки для виділення видів синергії, деякими вченими запропоновано підходи до класифікації синергетичного ефекту.

Але, на жаль, тлумачення поняття «ефект синергії» не є на разі вичерпним та потребує уточнення, як потребують доопрацювання і методичні засади класифікації ефекту синергії, що й зумовило необхідність проведення цього дослідження.

Метою даної роботи є уточнення поняття «ефект синергії» та запропонування методичного підходу до його класифікації відповідно до різних класифікаційних ознак, що повинно спростити керівництву пошук шляхів підвищення ефективності підприємства за рахунок синергії.

Результати дослідження. Само слово «синергія» грецького походження (Συνεργία «співпраця, сприяння» від грец. Σύν «разом» + ἔργον «справа, праця, робота, дія») й означає збільшення ефекту двох або більше факторів, якщо вони мають місце в один час. Спочатку поняття «синергія» застосовувалося для сфер діяльності, далеких від економіки та менеджменту. Так, у 1853 р. запропоновано визначення медичної синергії як «спільної роботи різних органів у здоровому стані або в деяких випадках

при хворобі» [1]. Далі поняття синергії широко вживалося у галузях, пов'язаних із біологією, медициною та близьких до них. Першим, хто застосував поняття синергії та синергетичного ефекту у стратегічному менеджменті, був Ігор Ансофф: у 1965 р. вийшла його відома робота «Корпоративна стратегія», у який він показав, що стратегія розвитку компанії, яку засновано на досягненні синергії, дасть їй змогу перенести свої ключові компетенції на нові галузі та збільшити загальну ефективність господарської діяльності. Ансофф визначив синергію як збільшення економічного ефекту від спільної роботи декількох компаній порівняно із ситуацією, коли б вони працювали незалежно одна від одної [2]. У подальших роботах Ансофф уже розглядає спільну роботу не компанії, а стратегічних зон господарювання (СЗГ) однієї диверсифікованої компанії.

У подальшому декілька вчених у галузі економіки і менеджменту надавали авторське визначення синергії. М. Портер відзначає, що синергія – це не просто комбінація ресурсів, а нова якість співпрацюючих компаній, а синергетичний ефект – це ефект взаємодії взаємопов'язаних елементів системи [3]. Ф.Ч. Еванс та Д.М. Бішоп визначають синергію як збільшення вартості бізнесу понад очікуваний темп її зростання (якого вона б досягла без взаємодії з іншими стратегічними зонами господарювання) [4]. А. Грегорі під синергією розуміє збільшення прибутковості компаній і зниження ризику за рахунок стабілізації грошових потоків, а також їх зростання в результаті створення нових технологій і об'єднання НДДКР [5]. Згідно з Дж.К. ван Хорном та Дж.М. Ваховичем, синергія – це економія витрат, яка виникає внаслідок об'єднання компаній, коли вартість виробничих активів нової об'єднаної компанії перевищує просту суму їхніх активів [6]. Найбільш точне, на нашу думку, визначення синергії та синергетичного ефекту серед вітчизняних учених надається В. Смачило, яка розрізняє синергію (явища, яке відбувається у процесі взаємодії компонентів системи) та синергічний ефект (результат наявності синергії – виявлення (позитивне чи негативне) результату взаємодії) [7]. Повністю поділяємо думку авторки щодо необхідності відокремлювати саму взаємодію (синергію) від її наслідків (ефекту синергії).

Уважаємо за потрібне додати до визначення ефекту синергії, що під системою слід розуміти підприємство (або об'єднання підприємств) у цілому. Цілком можливою є ситуація, коли два окремих елемента підсистеми дійсно збільшать свою ефективність, але результативність усього підприємства не зміниться або навіть, зменшиться. Наприклад, два підрозділи однієї СЗГ починають використовувати не загальну для всього підприємства базу даних, а свою окрему, створену з урахуванням тільки їхніх потреб; результатом цього може стати суттєве зменшення часу на обробку інформації; для інших підрозділів компанії (у тому числі інших СЗГ) доступ до інформації суттєво погіршиться. З урахуванням викладеного вважаємо, що доцільним є розгляд не просто ефекту синергії, а ефекту синергії на підприємстві (об'єднанні підприємств).

Ефект синергії на підприємстві *– це ситуація, коли сумарна результативність підприємства підвищується шляхом взаємодії підрозділів цього підприємства порівняно із ситуацією, якщо б ці підрозділи були незалежними та входили до складу різних (незалежних) суб'єктів господарювання.*

Розглянемо більш докладно існуючі методичні засади класифікації синергії. У скриньку класифікаційних ознак внесли свої пропозиції багато вчених, класифікації синергії та синергетичного ефекту часто перетинаються. Спочатку розглянемо такі класифікаційні ознаки, з якими ми повністю згодні, потім надамо коментарі відповідно ознак, які ми вважаємо некоректними, й обґрунтуємо додаткові класифікаційні ознаки та види синергії відповідно до цих ознак.

Розгляд класифікаційних ознак варто розпочати із засновника концепції синергії у менеджменті. І. Ансофф визначає такі види синергії [2]:

– *синергію торгівлі* – спільне використання компаніями спільної мережі збуту;

– *оперативну синергію* – спільне використання можливостей і ресурсів виробництва;

– *інвестиційну синергію*, яка проявляється у зростанні інвестиційної привабливості компанії;

– *управлінську синергію*, яка виникає під час обміну управлінським досвідом.

Виділяючи згадані види синергії, Ансофф не називає класифікаційну ознаку, ми погоджуємося із пропозицією називати її «за місцем виникнення» [8]. Ця класифікаційна ознака була додатково розбита на підвиди Л. Водянко та І. Яскал [9].

Також Ансофф визначає напрям прояву синергетичний зв'язків, відповідно до якого може бути виділено [2]:

– *позитивну синергію* (збільшення корисного ефекту в результаті взаємодії, правило «2+2=5»);

– *негативну синергію* (зменшення корисного ефекту у результаті взаємодії, правило «2+2=3»).

Окремі вчені вважають, що вживання словосполучення «негативна синергія взагалі не є коректним (оскільки це дійсно входить у протиріччя з визначенням синергії), та пропонують окреме поняття для позначення цього явища. Так, наприклад, І. Бажин називає негативну синергію «негергією» [20], О. Гребешкова – «диссинергією» [21]. З одного боку, ми поділяємо думки, що поняття «негативна синергія» є оксюмороном, проте вважаємо, що введення спеціального поняття для визначення згаданого явища не є доцільним.

С. Чатерджи виділяє види синергії відповідно до ресурсів, якими володіє компанія. Відповідно до цього він виділяє [10]:

– синергію на основі ринкової змови;

– операційну синергію (спільне використання ресурсів та технологій);

– фінансову синергію (як скорочення витрат капіталу).

За фактором часу Е. Кемпбелл та К. Лачс виділяють статичну синергію, яка виникає одноразово, та динамічну синергію, яка виникає на протязі певного проміжку часу [11]. У продовження цієї класифікаційної ознаки Г. Шевцова пропонує класифікувати синергію за періодом дії на *одноразову, тимчасову та постійну* [12].

Х. Ітамі класифікує синергію за типом активів, що використовуються. Відповідно до цього виділяються *комплементарний ефект* (спільне використання матеріальних ресурсів) і *синергетичний ефект* (спільне використання нематеріальних активів) [11].

Слушною, на нашу думку, є пропозиція В. Смачило щодо класифікації синергії за сферами операційної діяльності на кадрову, *комерційну, ресурсну та технологічну* [13].

Далі розглянемо класифікаційні ознаки, з якими ми не можемо погодитися.

Л. Мельник та І. Дегтярьова додатково поділяють синергетичні ефекти на:

– мінімізацію витрат;

– збільшення можливого результату економічної діяльності;

– збільшення конкурентних переваг [14].

На нашу думку, це не є коректним, оскільки вказані множини перетинаються.

Окремі автори [12; 13] використовують класифікаційну ознаку «за походженням» та виділяють *природну синергію* (таку, що виникла спонтанно, базуючись на природних властивостях самої системи щодо самоорганізації, без цілеспрямованого управлінського впливу) та *організовану* (яка виникла внаслідок управлінського впливу) [12]. У роботі [13] запропоновано назвати цю класифікаційну ознаку «за рівнем організованості» та виділяти природну (неорганізовану штучно синергію) та штучну (організовано штучно синергію). На нашу думку, з урахуванням того, що ми розглядаємо не систему взагалі, а саме підприємство (або їх об'єднання), «природної» синергії існувати не може, а рівень управлінського впливу залежить від стилю управління.

Окремі вчені додатково поділяють синергію на внутрішню та зовнішню [8; 13], що, на нашу думку, не є коректним, оскільки відповідно до визначення синергія виникає шляхом взаємодії елементів однієї системи. Дійсно, елементами системи, які знаходяться у взаємодії та зумовлюють появу ефекту синергії, можуть бути:

– різні підрозділи одного підприємства, які відносяться до однієї стратегічної зони господарювання;

– різні підрозділи одного підприємства, які відносяться до різних стратегічних зон господарювання;

– підрозділи різних підприємств, які входять до одного холдингу (або іншого об'єднання).

Але, на нашу думку, природа синергії буде у будь-якому разі мати внутрішній характер, що випливає із визначення самого поняття. Проте вважаємо, що синергію потрібно класифікувати на згадані категорії за класифікаційною ознакою «за масштабом».

Також у літературі можна зустріти поділ синергії за класифікаційною ознакою «стадія життєвого циклу» [8]. Уважаємо, що використання цієї ознаки не завжди є можливим, оскільки елементи системи можуть знаходитися на різних фазах життєвого циклу.

Далі розглянемо ознаки класифікації синергії, які ми пропонуємо додати.

Перша із запропонованих нами класифікаційних ознак синергетичного ефекту напряму пов'язана з диверсифікацією господарської діяльності. У широкому розумінні під диверсифікацією слід розуміти розширення асортименту продукції, що випускається, і переорієнтацію ринків збуту, освоєння нових видів виробництва з метою підвищення ефективності господарської діяльності та отримання економічної вигоди; кожен із напрямів господарської діяльності диверсифікованої компанії прийнято називати стратегічною зоною господарювання (strategic business unit) [2], тобто диверсифікованою можна називати таку компанію, яка має дві або більше стратегічних зон господарювання. Однією з основних тенденцій менеджменту останніх років є прагнення якомога більше диверсифікувати господарську діяльність [15–17]. Більшість компаній уважає за краще розширення в родинні галузі, оскільки це може забезпечити підвищення продуктивності за рахунок синергетичного ефекту [17], що дасть змогу суттєво збільшити конкурентоспроможність бізнесу [18]. Як правило, конгломератна (неспоріднена)

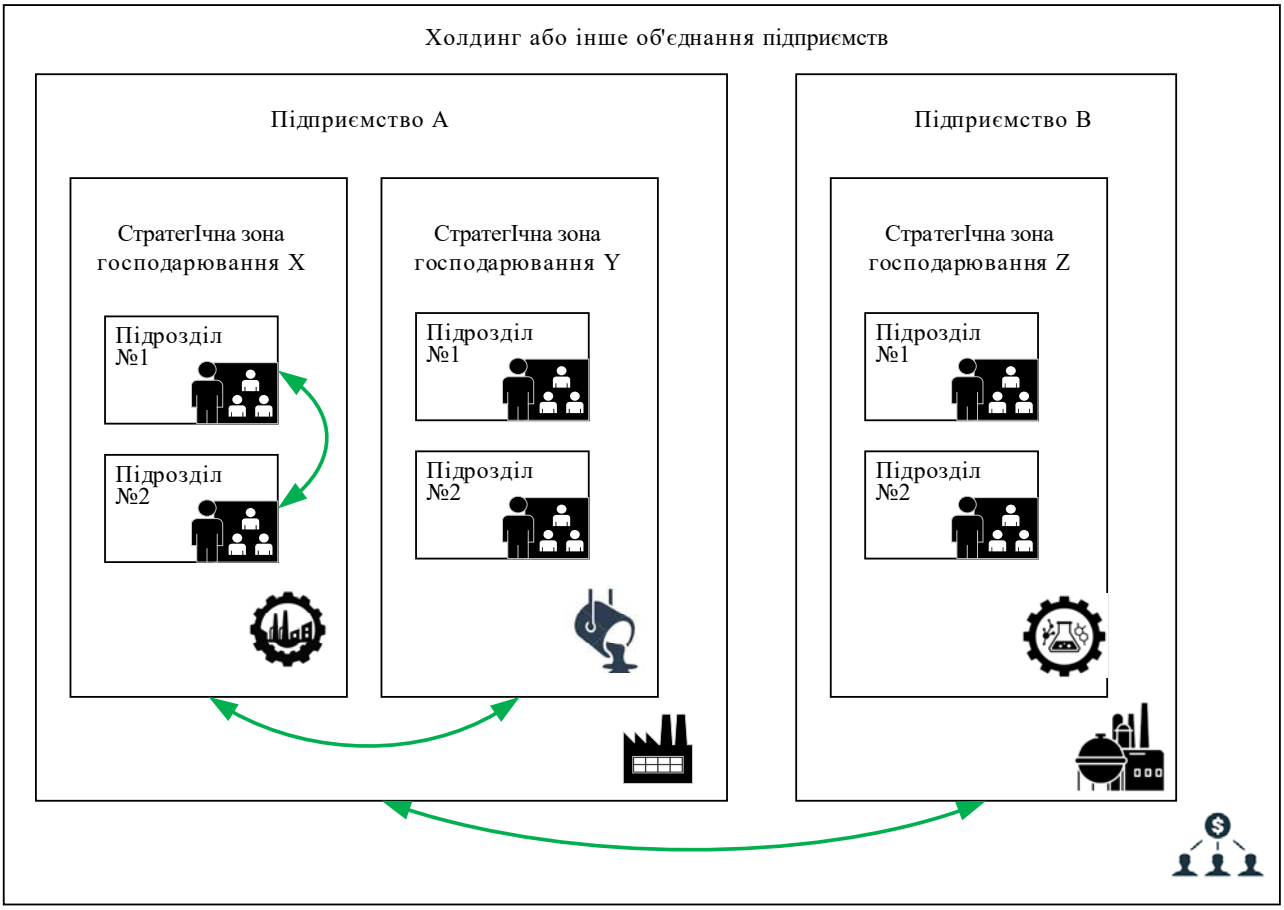


Рис. 1. Види синергії за масштабом

Джерело: складено авторами

диверсифікація зазвичай не передбачає наявності джерел синергії у вигляді будь-яких елементів стратегічної відповідності [17], хоча із цього правила є ціла низка винятків.

На нашу думку, поза увагою авторів, які пропонують методичні підходи до класифікації синергії, залишається класифікаційна ознака того, чи відносяться елементи системи, які зумовлюють ефект синергії, до різних стратегічних зон господарювання диверсифікованої компанії чи ні (такі елементи відносяться, наприклад, до різних функціональних зон недиверсифікованої компанії). Окремі науковці, які аналізують досвід реалізації стратегій диверсифікації для отримання ефекту синергії, говорять про велику кількість невдалих спроб її реалізації [11; 19]. Серед основних причин згаданих невдач – неправильна оцінка менеджерами потенційного синергетичного ефекту та завищення очікуваних вигід від синергізму на тлі недооцінки витратності реалізації такої стратегії. Зокрема, С. Фінкельштейн присвятив цілу главу своєї книги невдалим спробам диверсифікації задля отримання ефекту синергії [19].

У процесі диверсифікації можуть використовуватися різні типи пов'язаної та непов'язаної диверсифікації: вертикальна, горизонтальна та конгломератна, тому доцільною є додаткова класифікація синергетичного ефекту диверсифікованої компанії за видом диверсифікації або за типом заходження елементів у ланцюжку створення вартості (рис. 2). Із погляду синергії стратегічна привабливість підрозділу тим вище, чим значніше збіг його ланцюжка створення вартості з ланцюжками створення вартості інших підрозділів, оскільки такий збіг сприяє обміну досвідом і технологіями, зниженню витрат, спільному використанню виробничих потужностей. Усе це допомагає створити конкурентні переваги, недоступні кожному підрозділу окремо. Стратегічна відповідність у рамках компанії дає змогу економити на масштабі виробництва, підвищити ефективність кожного підрозділу, зміцнити конкурентоспроможність товару й усієї компанії, тобто досягти синергетичного ефекту [17].

Прикладом вертикальної синергії може виступити зменшення складських запасів (і, відповідно, зменшення витрат) за умов самостійного виробництва комплектуючих; у цьому разі відпадає необхідність забезпечення безперервного постачання шляхом збільшення запасів. Слід зауважити, що під час визначення вертикальної синергії треба врахувати також негативний вплив стратегії вертикальної інтеграції на загальну результативність підприємства [17; 22]. Прикладом горизонтальної синергії може стати сумісне використання обладнання, яке відповідає вимогам різних стратегічних зон господарювання. Прикладом конгломератної синергії може стати сумісне використання ресурсу стратегічними зонами господарювання, які зовсім не пов'язані між собою; так, наприклад, після придбання компанією Philip Morris пивної компанії Miller було використано досвід маркетингових комунікацій, що, своєю чергою, дало змогу суттєво збільшити прибутковість пивного бізнесу.

Також, на нашу думку, під час аналізу синергетичного ефекту необхідно досліджувати *джерело його виникнення.* Відповідно до підходу Ансоффа, ефект синергії визначається за формулою (1) як різниця між рентабельністю інвестицій (Return of Investment, ROI) диверсифікованої компанії та її складників, які могли б діяти незалежно одна від одної.

$$ROI_{\Sigma} = \frac{S_{\Sigma} - O_{\Sigma}}{I_{\Sigma}}; ROI_{\Sigma}^{synergy} > ROI_{\Sigma}, \quad (1)$$

де S_{Σ} – сукупні продажі, O_{Σ} – сукупні витрати, I_{Σ} – сукупні інвестиції.

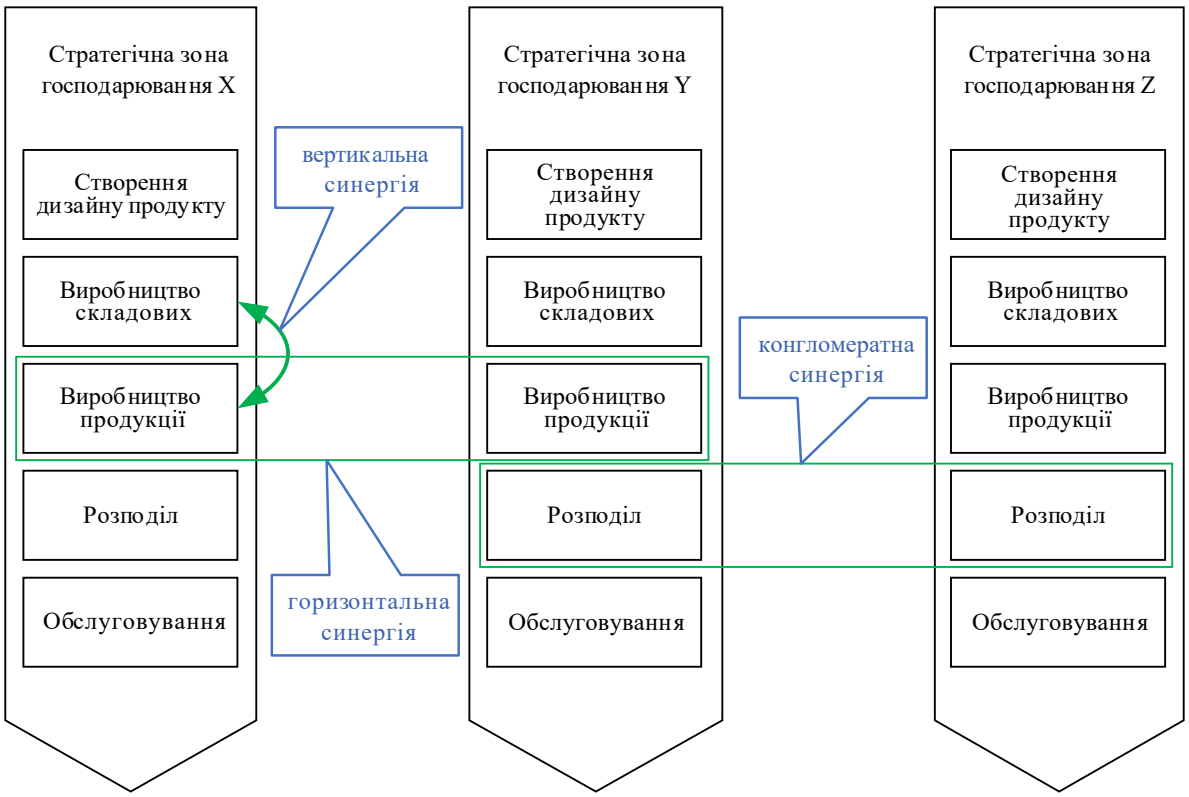


Рис. 2. Види синергії відповідно до типу диверсифікації

Джерело: складено авторами

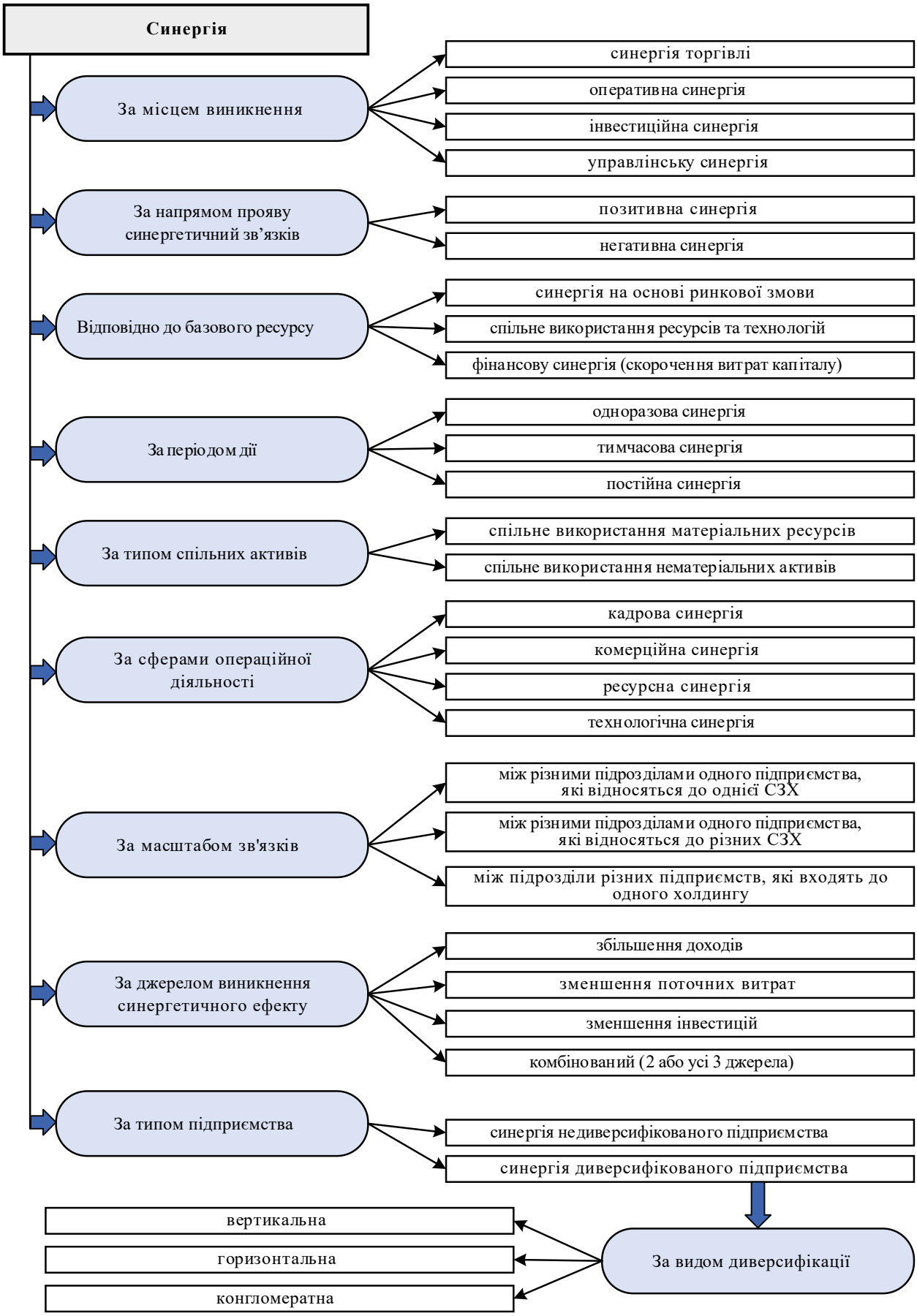


Рис. 3. Класифікація синергії

Джерело: складено авторами

З урахуванням викладеного за джерелом виникнення синергетичного ефекту можна виділити:

– збільшення доходів;
– зменшення поточних витрат;
– зменшення інвестицій;
– комбінований (2 або усі 3 джерела).

На тлі викладеного авторами пропонується така класифікація видів синергії (рис. 3).

Висновки. У роботі розглянуто сутність ефекту синергії, проаналізовано наявні методичні підходи до класифікації, проведено дослідження класифікаційних ознак та запропоновано авторську класифікацію синергії.

Для класифікації ефекту синергії авторами запропоновано урахування того, чи є підприємство диверсифікованим, урахування типу диверсифікації, який використовує підприємство, урахування масштабу диверсифікації.

Використання запропонованого класифікаційного підходу повинно спростити керівництву підприємств пошук можливих шляхів підвищення ефективності господарської діяльності за рахунок використання ефекту синергії.

Список використаних джерел:

1. Dunglison, Robley. Medical Lexicon: A Dictionary of Medical Science. Blanchard and Lea, 1865.
2. Ansoff, I. Corporate strategy: An analytic approach to business policy for growth and expansion. McGraw-Hill Companies, 1965.
3. Porter, M. Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance. New York, London : Free Press, 1985.
4. Бишоп Д.М., Эванс Ф.Ч. Оценка компаний при слияниях и поглощениях: Создание стоимости в частных компаниях. Москва : Альпина Паблишер, 2004.
5. Грегори А. Стратегическая оценка компаний. Москва : Квинто-Консалтинг, 2003. 224 с.
6. Ван Хорн Д., Вахович Д. Основы финансового менеджмента. Москва : Вильямс, 2003. 992 с.
7. Смачило В.В. Концепція синергії в соціально-економічних системах *Вісник Одеського національного університету*. 2018. Т. 23. Вип. 4(69). С. 81–85.
8. Колесніков Д.В. Сутність синергії та класифікація її видів у дослідженні вертикально-інтегрованих структур. *Економічний вісник.* 2013. № 2. С. 9–15.
9. Водянка Л.Д., Яскал І.В. Синергетичний ефект у діяльності підприємств: класифікація та підходи до оцінювання. *Вісник Хмельницького національного університету.* 2012. Т. 1. № 3. С. 7–12.
10. Chatterjee S. Types of synergy and economic value: The impact of acquisitions on merging and rival firms. *Strategic management journal.* 1986. Vol. 7. № 2. С. 119–139.
11. Campbell A., Luchs, K.S. Strategic Synergy. International Thomson Business, 1998.
12. Шевцова Г.З. Синергетичний менеджмент підприємств : монографія. Київ : НАН України, 2016. 454 с.
13. Смачило В. Класифікація синергії в соціально-економічних системах. *Науковий вісник Одеського національного економічного університету,* 2019. № 3. С. 155–178.
14. Мельник Л.Г., Дегтярьова І.Б. Синергетична основа маркетингових інновацій. *Маркетинг і менеджмент інновацій.* 2010. № 1. С. 70.
15. Брінь П.В., Драмарецька І.Г. Основні види диверсифікації господарської діяльності. *Вісник НТУ «ХПІ». Тематичний випуск: Актуальні проблеми розвитку українського суспільства*. 2012. № 31. С. 128–132.
16. Брінь П.В., Переходова Л.О. Диверсифікація господарської діяльності підприємства. *Вісник НТУ «ХПІ». Серія «Актуальні проблеми розвитку українського суспільства».* 2013. № 69(1042). С. 172−175.
17. Thompson A. et al. Crafting & executing strategy. The quest for competitive advantage: Concepts and cases. McGraw-Hill Education. 2013.
18. Брінь П.В., Прохоренко О.В., Васильченко М.С. Оцінка конкурентоспроможності стратегічної зони господарювання диверсифікованого підприємства. *Приазовський економічний вісник.* 2018. № 6(11). С. 103–106.
19. Finkelstein S. Why smart executives fail: And what you can learn from their mistakes. Penguin, 2004.
20. Бажин И.И. Управление изменениями : компакт-учебник. Харьков : Консум, 2006. 384 с.
21. Гребешкова О.М. Проблеми виявлення та оцінки синергійного ефекту стратегічної взаємодії підприємств. *Формування ринкової економіки* Київ : КНЕУ, 2008. С. 162–169.
22. Брінь П.В. Трансакційні витрати при використанні стратегії вертикальної інтеграції. *Наукові праці ДонНТУ. Серія: економічна.* 2007. Вип. 31–2. С. 122–128.

References:

1. Dunglison, R. (1865) *Medical Lexicon: A Dictionary of Medical Science*. Blanchard and Lea.
2. Ansoff, I. (1965) *Corporate strategy: An analytic approach to business policy for growth and expansion.* McGraw-Hill Companies
3. Porter, M. (1985) *Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance.* New York, London: Free Press.
4. Bishop D.M. & Evans F.Ch. (2004) *Otsenka kompaniy pri sliyaniyakh i pogloshcheniyakh: Sozdanie stoimosti v chastnykh kompaniyakh* [M&A Valuation: Creating Value in Private Companies]. Moscow: Al'pina Pablisher. (in Russian)
5. Gregori A. (2003) *Strategicheskaya otsenka kompaniy* [Strategic assessment of companies]. Moscow: Kvinto-Konsalting 224 p. (in Russian)
6. Van Khorn D., Vakhovich D. (2003) *Osnovy finansovogo menedzhmenta* [Fundamentals of financial management]. Moscow: Vil'yams. 992 p. (in Russian)
7. Smachylo, V.V. (2018) Kontseptsiia synerhii v sotsialno-ekonomichnykh systemakh [Concept of synergy in socio-economic systems]. *Visnyk Odeskoho natsionalnoho universytetu.* no. 23, vyp. 4 (69), pp. 81–85. (in Ukrainian)
8. Kolesnikov, D.V. (2013) Sutnist synerhii ta klasyfikatsiia yii vydiv u doslidzhenni vertykalno-intehrovanykh struktur [The essence of synergy and the classification of its types in the study of vertically-integrated structures]. *Ekonomichnyi visnyk*, no. 2, pp. 9–15. (in Ukrainian)
9. Vodjanka, L.D. & Jaskal, I.V. (2012) Synerghetychnyj efekt u dijaljnosti pidpryjemstv: klasyfikacija ta pidkhody do ocinjuvannja [Synergy effect in enterprise activity: classification and approaches to evaluation]. *Bulletin of Khmelnytsky National University*, vol. 1, no. 3, pp. 7–12. (in Ukrainian)

10. Chatterjee S. (1986) Types of synergy and economic value: The impact of acquisitions on merging and rival firms. *Strategic management journal*. vol. 7. no. 2, pp. 119–139.
11. Campbell A., Luchs K.S. (1998) *Strategic Synergy.* International Thomson Business.
12. Shevcova Gh.Z. (2016) *Synerghetychnyj menedzhment pidpryjemstv : monoghrafija* [Synergetic management of enterprises: monograph.]. Kyiv: NAN Ukrainy 454 p. (in Ukrainian)
13. Smachylo V. (2019) Klasyfikacija synerghiji v socialjno-ekonomichnykh systemakh [Classification of synergy in social and economic systems]. *Naukovyj visnyk Odesjkogho nacionaljnogho ekonomichnogho universytetu,* no. 3, pp. 155–178. [in Ukrainian]
14. Melnyk L.H., Dehtiarova I.B. (2010) Synerhetychna osnova marketynhovykh innovatsii [Synergetic basis of marketing innovations]. *Marketynh i menedzhment innovatsii*, no. 1, p. 70. (in Ukrainian)
15. Brin P.V., Dramaretska I.H. (2012) Osnovni vydy dyversyfikatsii hospodarskoi diialnosti. [The main types of diversification of economic activity]. *Visnyk NTU «KhPI»,* no. 31, pp. 128–132. (in Ukrainian)
16. Brin P.V., Perekhodova L.O. (2012) Dyversyfikatsiia hospodarskoi diialnosti pidpryiemstva [Diversification of business activity of an enterprise]. *Visnyk NTU «KhPI»,* no. 69 (1042), pp. 172−175. (in Ukrainian)
17. Thompson A., Peteraf M., Gamble J., Strickland III A. J., Jain A. K. (2013) *Crafting & executing strategy. The quest for competitive advantage: Concepts and cases*. McGraw-Hill Education.
18. Brin P.V., Prokhorenko O.V., Vasylchenko M.S. (2018) Otsinka konkurentospromozhnosti stratehichnoi zony hospodariuvannia dyversyfikovanoho pidpryiemstva [Determination of competitiveness of strategic business unit of a diversified company]. *Pryazovskyi ekonomichnyi visnyk,* no. 6 (11), pp.103–106. (in Ukrainian)
19. Finkelstein S. (2004) *Why smart executives fail: And what you can learn from their mistakes.* Penguin.
20. Bazhin I.I. (2006) *Upravlenie izmeneniyami* [Change management]. Khar'kov: Konsum. (in Russian)
21. Ghrebeshkova O.M. (2008) Problemy vyjavlennja ta ocinky synerghijnogho efektu strateghichnoji vzajemodiji pidpryjemstv [Problems of identifying and assessing the synergistic effect of strategic interaction between enterprises]. *Formuvannja rynkovoji ekonomiky,* pp. 162–169. (in Ukrainian)
22. Brin P.V. (2007) Transaktsiini vytraty pry vykorystanni stratehii vertykalnoi intehratsii [Transaction costs when using a vertical integration strategy]. *Naukovi pratsi DonNTU. Seriia: ekonomichna*, no. 31–2, pp. 122. (in Ukrainian)

КЛАССИФИКАЦИЯ СИНЕРГЕТИЧЕСКОГО ЭФФЕКТА ПРИ ДИВЕРСИФИКАЦИИ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Аннотация. В статье рассматривается вопрос синергии, синергетического эффекта и классификации синергии относительно различных классификационных признаков. Проанализирована сущность синергии с момента начала использования этого понятия в экономике и менеджменте до настоящего времени. Особенное внимание уделено связи эффекта синергии и диверсификации хозяйственной деятельности, взаимовлиянию подразделений различных стратегических зон хозяйствования диверсифицированной компании. Авторами усовершенствованы существующие методические основы классификации синергетического эффекта путем обоснования ряда новых классификационных признаков и выделения видов синергии в соответствии с этими признаками. В отличие от существующих подходов к классификации синергетического эффекта предложенная классификация имеет многоуровневую структуру, которая позволяет более детально анализировать феномен синергии для предприятий различных отраслей экономики.

Ключевые слова: синергия, синергетический эффект, диверсификация, стратегия, конкурентоспособность предприятия.

CLASSIFICATION OF SYNERGY EFFECT IN DIVERSIFICATION

Summary. The article deals with the issues of synergy, synergy effect and classification of synergy by various characteristics. The paper also analyzes the essence of synergy from the introducing of this concept into economics and management sphere up to the present time. The particular attention is paid to the relationship between the effect of synergy and diversification of economic activities, the mutual influence of different strategic business units of the diversified company. One of the modern trends in management is increasing the efficiency of the enterprise through diversification; diversification can be divided into related and unrelated; related diversification means entering a new area of activity that is associated with existing businesses of the company; unrelated diversification refers to a new type of activity that has nothing similar with previously organized areas of business. In turn, related diversification can be divided into vertical and horizontal. Vertical diversification occurs when the company goes back to previous stages of its production cycle or moves forward to subsequent stages of the same cycle. Horizontal diversification strategy involves the acquisition or development of new products that can be sold to the current customers of the company. In this strategy the company relies on the existing level of sales and production technology. At the same time, new products can be produced under an existing brand. This allows the company to promote quickly its products to new markets with less risk. The synergy effect during diversification means that diversifying company into a new business should offer potential for the company's existing strategic business units and the new business to perform better together within one corporation than they would perform operating as independent units. The authors have improved the existing methodological foundations for the classification of the synergy effect by providing of a number of new classification features. In contrast to the existing approaches to the classification of the synergistic effect, the proposed classification has a multi-level structure, which allows a more detailed analysis of the phenomenon of synergy for enterprises in various sectors of the economy. Usage of the proposed classification approach should simplify for the management of enterprises choosing possible ways of increasing the efficiency of economic activity through implementing of synergy.

Key words: synergy, synergy effect, diversification, strategy, enterprise competitiveness.

УДК 37:338.22.01
DOI: https://doi.org/10.32782/2413-9971/2021-39-5

Гаращук О. В.
доктор економічних наук, професор,
начальник відділу комунікацій та міжнародного співробітництва
Державної служби якості освіти України
Куценко В. І.
доктор економічних наук, професор,
заслужений діяч науки і техніки України,
головний науковий співробітник
відділу природно-техногенної та екологічної безпеки
Державної установи «Інститут економіки природокористування
та сталого розвитку Національної академії наук України»

Garashchuk Olena
Doctor of Economic Sciences, Professor
Department Head of Communications and International Cooperation
State Service of Education Quality of Ukraine
Kutsenko Vira
Doctor of Economic Sciences, Professor,
Honored Scientist of Ukraine,
Chief Researcher of Department of Natural-Technogenic and Environmental Safety
Public Institution «Institute of Environmental Economics
and Sustainable Development of the National Academy of Sciences of Ukraine»

ІМПЕРАТИВ УДОСКОНАЛЕННЯ БЕЗПЕКОВОГО СЕРЕДОВИЩА ЖИТТЄДІЯЛЬНОСТІ ЛЮДИНИ: РОЛЬ ІННОВАЦІЙНОЇ ОСВІТИ В ЙОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННІ

Анотація. Статтю присвячено проблемним питанням удосконалення безпекового середовища для життєдіяльності людини та ролі освіти в його досягненні. У цьому контексті розкрито сутнісні ознаки безпекового середовища, вплив на нього економічних, соціальних, культурологічних та інших чинників. Підкреслено особливо суттєву роль освіти в забезпеченні безпекового середовища. Розкрито важливість формування освітнього чинника на інноваційній основі. Зазначено, що активне впровадження в освітню діяльність інновацій сприяє досягненню якості освітніх послуг. Відзначено важливість участі роботодавців у розробленні навчальних програм та планів, підготовці підручників і навчальних посібників, у розробленні кваліфікаційних характеристик і відповідних стандартів якості, а також у створенні спільних виробничо-освітніх інноваційних структур. Поряд із тим досліджено основні проблеми, пов'язані із забезпеченням динамічного розвитку освітньої сфери, та висвітлено проблеми, що потребують вирішення.

Ключові слова: національна безпека, соціальна безпека, безпекове середовище, інновації, освітня сфера.

Життя суспільства керується законами,
що не залежать від свавілля будь-кого
Л. Мечников

Вступ та постановка проблеми. Нинішній етап розвитку людської цивілізації характеризується тим, що питання національної безпеки набувають ролі та значення найважливіших і найскладніших серед усіх явищ суспільного життя. Це зумовлюється тим, що нині сфера національної безпеки зазнає впливу значних змін під дією як внутрішніх, так і зовнішніх загроз. При цьому важливим складником національної безпеки є соціальна безпека. Загалом соціальна безпека – це категорія, що характеризує ступінь захищеності життєво важливих інтересів, прав і свобод особи, суспільства, держави від внутрішніх та зовнішніх загроз або ступінь відсутності загроз правам і свободам людини, базовим інтересам і цінностям суспільства та держави.

Стан соціальної безпеки безпосередньо залежить від становища існуючого у соціальній сфері. Кризова ситуація нині спостерігається практично в усіх галузях соціальної сфери України: освіті, науці, культурі, охороні здоров'я. Основними ознаками цього є низький рівень конкурентоспроможності країни, недостатній рівень залучення внутрішніх і зовнішніх інвестицій, суттєве погіршення середовища життєдіяльності населення, а саме: якості повітря, питної води, що негативно впливає на стан громадського здоров'я. Поряд із цим відбувається руйнація усталеної організації життя суспільства. Водночас, на жаль, негативні процеси продовжують наростати як в економіці у цілому, так і в соціальній сфері зокрема [1]. Так, відсутня економічна стабільність, натомість мають місце низький життєвий рівень населення, системна криза суспільства, що у цілому являють собою загрозу національній безпеці та соціальній безпеці як її складнику.

Основними документами, що регулюють питання національної безпеки в Україні, є Указ Президента України «Про стратегію національної безпеки України» та Закон України «Про основи національної безпеки України». Їх реалізація сприяє забезпеченню соціальної безпеки та протидії суспільним викликам і загрозам, мінімізації їхнього впливу на нашу країну, що сьогодні значно посилилися. Зокрема, лише поширення коронавірусної хвороби (COVID-19) зумовлює руйнацію сталого способу

життя, зростання показників безробіття, зниження рівня продовольчої безпеки, а також посилює негативний вплив на розвиток сфери послуг і забезпечення населення якісними послугами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Ці та інші проблеми, пов'язані з формуванням і вдосконаленням безпечного середовища життєдіяльності людини та ролі у цьому процесі інноваційної освіти, досліджують багато науковців: Ю. Битяк, Д. Галат, Б. Данилишин, М. Доліш-ній, Г. Іванець, В. Ліпкан, С. Мосов, Н. Нижник, В. Оніщенко, М. Павлюк, В. Пилипчук, К. Савчук, С. Федуняк, М. Чепелева, Л. Шипілова, Ю. Щербань, І. Яковюк та ін. У працях зазначених авторів звертається увага на роль освіти в забезпеченні безпечного середовища для життєдіяльності людини.

Автори вищезазначених досліджень відзначають, що безпечне середовище має сприяти зростанню рівня добробуту громадян, виробленню надійного механізму подолання різного роду загроз і конфліктів [2]. У цілому названі автори сходяться на необхідності зміцнення безпекового середовища та забезпечення сталого розвитку, а також досягнення соціальної безпеки, гарантування захисту національних інтересів та цінностей і відповідності останніх сучасній ситуації.

Метою даної роботи є аналіз стану безпекового середовища в напрямі його поліпшення, у тому числі за рахунок розвитку функціонуючої на інноваційній основі освітньої сфери та підвищення освітнього рівня населення.

Результати дослідження. Сучасний стан економіки та суспільного життя України потребує зміцнення безпекової ситуації, що передбачає необхідність формування безпекового середовища для забезпечення безпеки особи, суспільства, держави. Нашій країні, як і багатьом країнам світу, сьогодні притаманне посилення проявів негативних явищ, таких як техногенні катастрофи, організована злочинність та ін., які породжують ризики та загрози соціальній безпеці, пов'язані з економічним, культурним й інформаційним життям.

Тому в цих умовах важливим є формування безпекового середовища, що дає змогу кожному громадянину суспільства та держави швидко адаптуватися до різноманітних змін, підтримувати стабільне функціонування соціально-економічного розвитку шляхом мінімізації внутрішніх і зовнішніх уразливостей.

В Україні триває процес визначення національних інтересів, властивих демократичній державі, що прагне стабілізації внутрішньої ситуації, а також створення умов для подальшого розвитку та забезпечення соціальної безпеки і сталості в країні. За даними соціологічних опитувань, понад 72% громадян України одними з найнебезпечніших соціальних загроз уважають збройний конфлікт на Сході країни, зниження економічного та науково-технічного потенціалу, девальвацію національної валюти, зниження платоспроможності громадян тощо.

Для подолання зазначених проблем, забезпечення соціальної безпеки та сталого розвитку нашої країни необхідно задіяти відповідні умови та ресурси. Серед останніх – розвиток освіти на інноваційній основі, що сприяє зростанню продуктивності праці, динамічному соціально-економічному розвитку, реалізації основних функцій галузі освіти (рис. 1).

Вищезазначені функції, як свідчить практика, є такими, що реалізація однієї з них підсилює значимість іншої у формуванні безпекового середовища. Досягнення цього має особливе значення, адже нині спостерігається дисбаланс, незбалансованість підходів до визначення напрямів зміцнення безпекового середовища, зменшення кількості викликів і загроз.

У Законі України «Про освіту» зазначається, що, незважаючи на безліч завдань, які стоять перед освітньою

Рис. 1. Основні функції освітньої галузі

Джерело: авторська розробка

галуззю, основними її завданнями є забезпечення всебічного розвитку людини як особистості та найвищої цінності суспільства, її талантів, інтелектуальних, творчих і фізичних здібностей; формування цінностей та потрібних для успішної самореалізації компетентностей; виховання відповідальних громадян, здатних до свідомого суспільного вибору та спрямування своєї діяльності на користь іншим людям і забезпечення на цій основі інтелектуального потенціалу українського народу; підвищення освітнього рівня громадян задля забезпечення сталого розвитку України та її європейського вибору [3].

Досягнення цього можливе завдяки забезпеченню розвитку освіти на інноваційній основі, високого рівня її якості. До критеріїв якості діяльності закладів освіти щодо надання освітніх послуг слід віднести:

– діяльність щодо розділення «якості освітніх послуг», «якості освітньої діяльності» навчального закладу під час аналізу ефективності останньої;

– доцільність використання триступеневої внутрішньовузівської системи забезпечення якості підготовки фахівців тощо.

Якість освітніх послуг характеризується і залежить від якості опрацювання відповідних проєктів та якості відповідних освітніх ресурсів, а також якості здійснюваного процесу навчання за певними спеціальностями. Згідно із зазначеними критеріями, приміром, випускник сучасної школи має володіти: компетентностями, перш за все, у природничих науках і технологіях; інформаційно-цифровими компетенціями; умінням навчатися протягом життя; загальнокультурною грамотністю; екологічною грамотністю; засадами здорового способу життя [4].

У вищій школі підвищення якості підготовки кадрів передбачає передусім посилення в процесі навчальної діяльності розвитку фундаментальних і прикладних досліджень по пріоритетних напрямах та активне впровадження нових, більш ефективних технологій на основі інтеграції освіти, науки, інноваційної діяльності, тобто переведення навчальної діяльності на інноваційні засади.

До речі, термін «інновація» вперше був зафіксований ще в 1297 р. у французькій мові, а в англійській – у 1553 р. як визначення нового в лінгвістиці і правознавстві, тобто у соціально-культурних сферах діяльності. У XIX ст. це поняття почало використовуватися для характеристики асиміляції різних етнічних груп, а в XX ст. цей термін став багатоаспектним, визначаючи нове в усіх сферах людської діяльності.

В освітній сфері інноваційна діяльність виступає обов'язковим професійним елементом для всієї освітньої системи, а також необхідною умовою для забезпечення сталого розвитку. Водночас, скажімо, в освітній діяльності впровадження інновацій зумовлюють такі явища, як: швидке старіння знань; інтенсивність інформатизації суспільства; повільність передачі соціального досвіду; організаційно-структурна криза системи освіти [5; 6].

Історія свідчить, що нині у соціально-економічному розвитку найбільшого успіху досягають ті країни, які володіють ефективною освітньою системою, сформованою на інноваційній основі, функціонування якої сприяє розвитку здібностей тих, хто навчається, зміцненню інтелектуального потенціалу країни у цілому [7; 8].

Розвиток освіти на інноваційній основі зумовлений також процесами, що відбуваються в освітній сфері останнім часом, участю освітньої галузі в поліпшенні соціально-економічної ситуації в країні, а також оптимізацією освітніх структур, зміцненням зв'язків освітньої галузі з економічною та соціальною сферами, посиленням ролі освіти у формуванні безпекового середовища життєдіяльності людини в країні тощо.

В основі інноваційного навчання покладено здатність постійно вдосконалювати нині існуючу систему освіти та успішна реалізація таких функцій освітньої галузі, як:

– генерація знань, тобто представлення останніх у формі теорії та законів;

– їх трансляція в навчальній діяльності, що являє собою свого роду каркас саморозвитку особистості;

– асиміляція знань, умінь і навичок.

Статистика свідчить, що в закладах освіти України останнім часом активно впроваджуються різного виду новації, які стосуються не лише безпосередньо освітньої діяльності, а й навчальних планів, структури управління освітньою діяльністю, форм організації навчально-професійного та науково-дослідницького процесу, сфери міжнародного співробітництва тощо. Усе це сприяє підвищенню якості підготовки кадрів, формуванню якісного як освітнього, так і людського капіталу.

Результати наших досліджень свідчать, що впровадження інновацій у всі елементи освітнього процесу сприяє підвищенню ефективності останнього, як, до речі, і тісна співпраця освіти з бізнесом, що може виявлятися у встановленні певного замовлення, зокрема закладам вищої освіти на підготовку, перепідготовку і підвищення кваліфікації фахівців, організацію цільової конкурсної підготовки кадрів. Поряд із цим важливою є участь роботодавців у розробленні навчальних програм та у формуванні компонента навчальних планів, у підготовці підручників і навчальних посібників, у розробленні кваліфікаційних характеристик й відповідних стандартів якості[1], а також у створенні спільних виробничо-освітніх інноваційних структур тощо [9–11].

Разом із тим життя підтверджує, що представникам бізнесу необхідно глибше відчувати свою відповідальність перед суспільством за підвищення активності стосовно досягнення найповнішого узгодження між цілями розвитку освіти на інноваційній основі й соціально-економічного розвитку країни у цілому.

Особливо ефективним у забезпеченні умов для успішної та ефективної життєдіяльності людини є середовище, в якому досягається інтеграція освітньої сфери в єдиний освітній простір та для якого характерним є перехід від інформаційно-когнітивного (знаннєво-просвітницького) стану освіти до культурно-історичного (особистісного) освітнього простору. У його основі:

– усвідомлення важливості глобальних проблем розвитку освітньої сфери;

– збільшення різноманіття суспільних процесів, прояв ознак постіндустріального суспільства;

– визнання об'єктивності необхідності різноманіття та гнучкості мислення у сприйнятті навколишнього світу;

[1] В Україні основними стандартами, що регламентують управління якістю, є:
– система управління якістю. Основні положення та словник (ISO 9000-2000) : ДСТУISO 9000-2001, де описано основні положення систем управління якістю та встановлює відповідну термінологію;
– система управління якістю. Вимоги (ISO 9001-2000) : ДСТУISO 9001-2001, де визначено підстави та процедури опрацювання й впровадження системи;
– система управління якістю. Настанови щодо поліпшення діяльності (ISO 9004-2000) : ДСТУISO 9004-2001, де визначено настанови щодо постійного поліпшення загальних показників діяльності та ефективності організації тощо.

– урахування безпосереднього впливу проєктно-діяльної підготовки фахівців на конкурентоздатність вітчизняної продукції на світових ринках і на добробут нації у цілому.

Водночас кожна освітня ланка має виконувати властиві саме їй основні функції. Ураховуючи, що в освітній сфері України якісного прориву ще не досягнуто, важливо подальші зусилля спрямовувати на:

– забезпечення консолідації в зазначеному напрямі усього наявного науково-освітнього потенціалу;

– більш чітку координацію наукових досліджень у контексті досягнення постійного підвищення якості освітніх послуг;

– підтримку наукових шкіл, які здійснюють подібні дослідження, активно використовуючи при цьому копінг (англ. coping – долати) [12; 13].

Усе зазначене може бути досягнуто двома шляхами, а саме: зі збереженням індивідуальності кожної національної системи; зі стандартизацією всіх проміжних етапів навчання, методів і результатів.

В умовах інтеграції України у світовий освітній простір важливо постійно вдосконалювати нормативні документи, визначаючі зміст інноваційної освіти. Останні мають також постійно корегуватися в напрямі оновлення їхньої кваліфікаційної характеристики з урахуванням нових завдань і функцій.

У цьому контексті основними пріоритетами розвитку освіти мають бути:

– сприяння забезпеченню подальшого соціально-економічного розвитку України;

– зміцнення її демократичних інститутів та зростання ролі фундаментальних цінностей, які забезпечують добробут, безпеку, соціокультурний прогрес;

– зміцнення засад громадянського суспільства;

– досягнення економічної безпеки шляхом проведення зваженої бюджетної політики з метою зменшення бюджетного дефіциту та забезпечення його покриття;

– підтримка і стимулювання активності на внутрішньому ринку через забезпечення платоспроможного попиту на ньому;

– розвиток малого й середнього бізнесу та подолання безробіття;

– підвищення ефективності системи забезпечення національної, у тому числі соціальної безпеки, внаслідок чого Україна має бути здатною власними силами протидіяти кризам на ранніх стадіях;

– забезпечення інтеграції нашої країни в європейський і євроатлантичний цивілізаційний простір, його соціальні та безпекові структури;

– зміцнення стратегічного партнерства та зв'язків України з країнами Європи;

– блокування спроб односторонньої іноземної соціальної та інформаційної експансії та домінування їх над українським суспільством [14].

Висновки. У нашій країні, як свідчать результати проведених нами досліджень, спостерігається розвиток багаторівневої системи освіти, поєднання різних траєкторій підготовки кадрів. Освіта відіграє важливу роль у забезпеченні оптимальних умов для діяльності людини, для створення кожному громадянину відчуття безпечного середовища.

Завдяки розвитку освітньої галузі відбувається соціалізація суспільства, накопичення людського капіталу в процесі засвоєння тими, хто навчається, знань, здібностей і навичок, а також створюються стабільні та значущі елементи розвитку соціального середовища та найбільш типові форми і засоби ефективного вирішення різних соціальних проблем.

Успішному досягненню зазначеного, як свідчить практика, сприяє активне впровадження в освітню діяльність інформаційно-комунікаційних технологій. Інтернет дає змогу прискорювати формування в Україні соціальної безпеки, при цьому Інтернет-технології відкривають потенційно необмежені можливості для підвищення якості освітніх послуг.

Разом із тим ще досить гострими залишаються проблеми стосовно забезпечення активної участі освітньої галузі в поліпшенні безпекового середовища для кожної людини і суспільства.

У цьому контексті перед освітою постають завдання, що потребують розв'язання. Серед них:

– досягнення подальшого розвитку зазначеної галузі на інноваційній основі;

– сприяння розширенню інтелектуального, економічного і культурного простору;

– формування нового покоління інтелектуальної еліти, здатної забезпечити реалізацію інтересів населення України в багатоконфесійному просторі;

– поліпшення підготовки фахівців, перш за все, для освітньої, наукової, культурної та інших видів економічної діяльності;

– посилення фундаментальних і прикладених досліджень із пріоритетних видів діяльності;

– розроблення та впровадження принципово нових, більш ефективних технологій на основі інтеграції освітньої, наукової та інноваційної діяльності тощо.

Успішне розв'язання зазначених завдань дасть змогу підвищити стан соціальної безпеки в країні; досягти зростання соціально-економічних індикаторів, розглядаючи їх як реакцію на соціально-культурну динаміку розвитку як цивілізації у цілому, так і українського суспільства зокрема.

Список використаних джерел:

1. Криза в Україні: зони ураження. Погляд соціологів / упоряд. М.О. Шульга. Київ : Бізнесполіграф, 2010. 104 с. URL: https://i-soc.com.ua/assets/files/library/zagroza.pdf.
2. Вонсович О. Стан національної безпеки в сучасній геополітичній ситуації. *Політичний менеджмент.* 2002. № 1–2. С. 177–185.
3. Закон України «Про освіту» № 2145-VIII. Редакція від 02.10.2021. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2145-19#Text.
4. Аббас Н. Принципи педагогіки партнерства. Програма модернізації та розвитку НВК на 2019–2024 рр. *Директор школи*. 2021. № 1–2. С. 64–72.
5. Борейко Н.М., Параниця С.П. Соціальна безпека як потенціал розвитку регіону. *Економіка та держава.* 2020. № 5. С. 123–126.
6. Гаращук О.В., Куценко В.І. Якісна освіта – інструментарій сталого розвитку (питання теорії та практики) ; Державна установа «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку Національної академії наук України». Київ : ДУ ІЕПСР НАН України, 2019. 144 с.
7. Пасічний Р. Національна безпека України в епоху глобалізації. *Українська національна ідея: реалії та перспективи розвитку.* 2012. Вип. 24. С. 108–112.

8. Буткалюк В.А. Достойная жизнь населения как ключевое условие успешного реформирования страны. *Економіка: теорія та практика.* 2016. № 1(7). С. 31–37.
9. Стан та перспективи соціальної безпеки в Україні: експертні оцінки : монографія / О.Ф. Новікова та ін. ; Львівський регіональний інститут державного управління НАДУ ; НАН України, Інститут економіки промисловості. Київ ; Львів : ЛРІДУ НАДУ, 2018. 184 с.
10. Соціальна безпека: теорія та управлінська практика : монографія / І.Ф. Гнибіденко та ін. ; Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана. Київ : КНЕУ, 2006. 292 с.
11. Куценко В.І. Соціальна сфера: реальність і контури майбутнього (питання теорії і практики) : монографія / за наук. ред. д.е.н., проф., академіка НАН України Б.М. Данилишина ; РВПС України НАН України. Ніжин : Аспект-Поліграф, 2008. 818 с.
12. Каланчик О. Копінг у роботі педагогів. *Управління освітою.* 2021. № 4. С. 14–17.
13. Поникарова В.Н. Профессиональное копинг-поведение педагогов инклюзивного образования – модель и технологии сопровождения : монография. Гамильтон, Канада : Издательство Accent Graphics Communications & Publishing, Premier Publishing, 2018. 188 с. URL: http://ppublishing.org/upload/iblock/953/Mono_Ponikarova.pdf.
14. Стратегія національної безпеки України на 2010–2015 рр. Розділ 2. Стратегічні цілі, пріоритети та завдання політики національної безпеки України / Д. Василенко та ін. ; Центр дослідження міжнародних відносин. 16.11.2009. URL: http://cs.cirs.kiev.ua/en/component/content/article/98--2010-2015-.html?start=4.

References:

1. Compiler Shul'ha, M.O. (2010). Kryza v Ukrayini: zony urazhennya. Pohlyad sotsiolohiv [The crisis in Ukraine: affected areas. The view of sociologists]. Kyiv: «Drukarnya Biznespolihraf», Ltd. Retrieved from https://i-soc.com.ua/assets/files/library/zagroza.pdf [in Ukrainian].
2. Vonsovuch, O. (2002). Stan natsional'noyi bezpeky v suchasniy heopolitychnyi sytuatsiyi [The state of national security in the current geopolitical situation]. *Politychnyy menedzhment,* 1–2, 177–185 [in Ukrainian].
3. Law of Ukraine "On education" No. 2145-VIII. Edited on 02.10.2021. Retrieved from https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2145-19#Text [in Ukrainian].
4. Abbas, N. (2021). Pryntsypy pedahohiky partnerstva. Prohrama modernizatsiyi ta rozvytku Navchal'no-Vyrobnychykh Kompleksiv na 2019–2024 roky [Principles of partnership pedagogy. Program of modernization and development of Training and Production Complexes for 2019–2024]. *Dyrector shkoly,* 1–2, 64–72 [in Ukrainian].
5. Boreyko, N.M., Paranytsya, S.P. (2020). Sotsial'na bezpeka yak potentsial rozvytku rehionu [Social security as a potential for regional development]. *Ekonomika ta derzhava,* 5, 123–126 [in Ukrainian].
6. Garashchuk, O.V. & Kutsenko, V.I. (2019). Yakisna osvita – instrumentariy staloho rozvytku (putannya teoriyi ta praktyky) [Quality education – tools for sustainable development (issues of theory and practice)]. Kyiv: DU IEPSR NAN Ukrayiny [in Ukrainian].
7. Pasichnyy, R. (2012). Natsional'na bezpeka Ukrainy v epokhu hlobalizatsiyi [National security of Ukraine in the era of globalization]. *Ukrayins'ka natsional'na ideya: realiyi ta perspektyvy rozvytku: Zbirnyk naukovykh prats'* [Ukrainian national idea: realities and prospects of development: Collection of scientific works]. L'viv, issue 24, pp. 108–112 [in Ukrainian].
8. Butkalyuk, V.A. (2016). Dostoynaya zhizn' naseleniya kak kluchevoye usloviye uspeshnogo reformirovaniye strany [A dignified life of the population as a key condition for the successful reform of the country]. *Ekonomika: teoriya ta praktyka,* 1(7), 31–37 [in Russian].
9. Novikova, O.F., Sydorchuk, O.H., Pan'kova, O.V. etc. (2018). Stan ta perspectyvy sotsial'noyi bezpeky v Ukrayini: ekspertni otsinky: Monohrafiya [Status and prospects of social security in Ukraine: expert assessments: Monograph]. Kyiv, L'viv: LRIDU NADU [in Ukrainian].
10. Hnybidenko, I.F., Kolot, A.M., Rohovyyi, V.V. etc. (2006). Sotsial'na bezpeka: teoriya ta upravlins'ka praktyka: Monohrafiya [Social security: theory and management practice: Monograph]. Kyiv: KNEU [in Ukrainian].
11. Kutsenko, V.I. (2008). Sotsial'na sfera: realnist' i kontury maybutn'oho (pytannya teoriyi i praktyky): Monohrafiya [Social sphere: reality and contours of the future (questions of theory and practice): Monograph]. Nizhyn: "Vydavnytstvo «Aspekt-Polihraf», Ltd. [in Ukrainian].
12. Kalanchyk, O. (2021). Kopinh u roboti pedahohiv [Coping in the work of teachers]. Upravlinnya osvitoyu, 4, 14–17 [in Ukrainian].
13. Ponikarova, V.N. (2018). Professional'noye koping-povedeniye pedagogov inklyuzivnogo obrazovaniye – model' i tekhnologii soprovozhdeniya: Monohrafiya [Professional coping behavior of teachers of inclusive education – model and technologies of support: Monograph]. Hamilton: Accent Graphics Communications & Publishing, Premier Publishing. Retrieved from http://ppublishing.org/upload/iblock/953/Mono_Ponikarova.pdf [in Russian].
14. Vasylenko, D., Halat, D., Pavlyuk, M., Shcherban', Yu., Chepeleva, M., Sannoho, O., Savchuk, K. (2009). Stratehiya natsional'noyi bezpeky Ukrayiny na 2010-2015 rr. Rozdil 2. Stratehichni tsili, priorytety ta zavdannya polityky natsional'noyi bezpeky Ukrayiny [National Security Strategy of Ukraine for 2010-2015 Section 2. Strategic goals, priorities and objectives of the national security policy of Ukraine]. Tsenter doslidzhennnya miznarodnykh vidnosyn [Center for the Study of International Relations]. Retrieved from http://cs.cirs.kiev.ua/en/component/content/article/98--2010-2015-.html?start=4

ИМПЕРАТИВ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СРЕДЫ БЕЗОПАСНОСТИ ЖИЗНЕДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЧЕЛОВЕКА: РОЛЬ ИННОВАЦИОННОГО ОБРАЗОВАНИЯ В ЕЁ ОБЕСПЕЧЕНИИ

Аннотация. Статья посвящена проблемным вопросам совершенствования среды безопасности для жизнедеятельности человека и роли образования в достижении этого. В приведенном контексте раскрыты сущностные признаки указанной среды, влияние на неё экономических, социальных, культурологических и других факторов. Подчеркнута особенно существенная роль образования в обеспечении среды безопасности. Раскрыта важность формирования образовательного фактора на инновационной основе. При этом указывается, что активное внедрение в образовательную деятельность инноваций способствует достижению качества образовательных услуг. Отмечается

важность участия работодателей в разработке учебных программ и планов, подготовке учебников и учебных пособий, а также в разработке квалификационных характеристик и соответствующих стандартов качества и создании совместных производственно-образовательных инновационных структур. Также исследуются основные проблемы, связанные с обеспечением динамичного развития образовательной сферы, и освещены проблемы, требующие решения.

Ключевые слова: национальная безопасность, социальная безопасность, среда безопасности, инновации, образовательная сфера.

THE IMPERATIVE OF IMPROVING THE SAFE ENVIRONMENT OF HUMAN ACTIVITY: THE ROLE OF INNOVATIVE EDUCATION IN ITS PROVISION

Summary. The article is devoted to the problematic issues of improving the safe environment for human life and the role of education in achieving this. Today, issues of national security acquire the role and significance of the most important and one of the most complex among all phenomena of public life. In this context, the essential features of the safety environment, the impact on it of economic, social, cultural and other factors are revealed. The especially significant role of education in ensuring the safety environment is emphasized, and the importance of the formation of the educational factor on an innovative basis is revealed. At the present stage of civilizational development, the greatest achievements in socio-economic progress are achieved by those countries that have an effective educational system developed on an innovative basis, the functioning of which contributes to the development and disclosure of students' abilities, which ensures the strengthening of the intellectual potential of the country and its human capital as a whole. In this regard, the processes taking place in the field of education are being investigated. These processes are primarily associated with the contribution of education to improving the socio-economic situation in the country. They also relate to the optimization of educational structures, strengthening the ties of education with the economic and social spheres, strengthening its role in shaping the environment for the safety of human life. The authors emphasize that the active implementation of innovations in educational activities contributes to the achievement of the quality of educational services. In turn, the quality of educational services is characterized and depends on the quality of the development of the relevant projects, the quality of the corresponding educational resources and the quality of the ongoing learning process in certain specialties. The importance of the participation of employers in the development of curricula and plans, the preparation of textbooks and teaching aids, in the development of qualification characteristics and relevant quality standards, as well as in the creation of joint industrial and educational innovative structures is noted. The main problems associated with ensuring the dynamic development of the educational sphere and requiring their solution are also analyzed.

Key words: national security, social safety, safety environment, innovations, educational sphere.

УДК 657.11
DOI: https://doi.org/10.32782/2413-9971/2021-39-6

Гоголь М. М.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку та оподаткування
Одеського національного університету імені І. І. Мечникова

Gogol Marina
Odessa I. I. Mechnikov National University

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ

Анотація. Розглянуто можливості використання інформаційних технологій у системі сучасного обліку та прийняття управлінських рішень на основі даної інформації. Надано характеристику найбільш розповсюджених програм автоматизації обліку для підприємств різних розмірів, форм власності та спеціалізації діяльності. Розглянуто процес взаємодії бухгалтерського обліку та прийняття управлінських рішень. Пропонуються до розгляду етапи формування організаційно-економічних умов в системі бухгалтерського обліку для вітчизняного бізнесу, що дасть змогу гармонізувати процес взаємодії бухгалтерського обліку та менеджменту підприємства за щоденної їх співпраці. Ефективний розвиток країни у цілому і будь-якого підприємства зокрема передбачає оптимізацію виробничої, маркетингової облікової, управлінської діяльності. Як наслідок, питання максимізації прибутку через ефективність використання роботи персоналу підприємства є доцільними для кожного керівника сьогодення.

Ключові слова: бухгалтерський облік, управління підприємством, організація обліку, управлінське рішення, пандемія, ефективність управління, інноваційний облік.

Вступ та постановка проблеми. Сучасна система обліку нашої країни переживає вкрай важкі часи. Багато підприємств змушені зменшувати обсяги виробництва або призупиняти чи перелаштовувати свою діяльність взагалі. Це є наслідками сучасної економічної кризи не лише у нашій країні, а й у світі у цілому через пандемію COVID-19 та її наслідки.

За таких обставин управління підприємством стає ще більш складним процесом, що потребує взаємодії усіх управлінських ланок та системи обліку як основної інформаційної бази, регламентованої законодавчо. Європейський світогляд на систему управління підприємством суттєво різниться від традиційного вітчизняного через можливості її реалізації та систему фінансування як зовнішніми ресурсами, так і внутрішніми. Тому дослідження питання розвитку сучасної системи обліку в управлінні підприємством є досить актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у дослідження даного питання зроблено науковцями Т.О. Коропецькою та О.А. Нігрей, які розглядали зарубіжний досвід в управлінні персоналом як фундаментальним елементом ефективного функціонування будь-якого підприємства в сучасній системі його існування. Організацію обліку як інструмент управління підприємством розглядали у своїх працях С.С. Стоянова-Коваль, І.О. Крюкова, Н.С. Морозюк, сформувавши при цьому власні судження використання бухгалтерського обліку для розвитку підприємства на основі прийнятих ефективних управлінських рішень.

Метою даної роботи є висвітлення теоретико-методологічних аспектів розвитку бухгалтерського обліку в управлінні підприємством; розгляд можливості використання сучасних інформаційних технологій у системі бухгалтерського обліку та прийняття управлінських рішень; доведення пропорційності взаємозв'язку прийняття управлінських рішень на основі облікової інформації підприємства.

Результати дослідження. Вплив зовнішнього середовища на роботу кожного підприємства є безперечним, проте більшість із них уже навчилися прилаштовуватися до різних економічних, соціальних чи інших коливань. До такої гнучкості довелося привчатися й усім іншим основним складникам процесу функціонування підприємства, і система обліку не стала винятком.

Застосування комп'ютерних технологій у бухгалтерському обліку значно підвищує продуктивність праці бухгалтерів. Але під час організації бухгалтерського обліку на конкретному підприємстві постає питання про доцільність створення на підприємстві комп'ютерних систем бухгалтерського обліку (КСБО). Це питання дуже важливе, оскільки вибір способу обробки облікової інформації є ключовим в організації бухгалтерського обліку, яка повинна відповідати особливостям конкретного підприємства, його цілям та інтересам, а також сприяти планомірному та раціональному веденню господарства. У принципі на підприємствах можна організувати облік і без застосування комп'ютерів, але за умови належної організації управління підприємством у цілому. Бухгалтерія великого підприємства може бути організована порівняно задовільно навіть у тому разі, якщо вона ведеться з використанням застарілих технічних прийомів, але обов'язковою при цьому є наявність раціональної організації управління підприємством у цілому. Ство-рення та використання комп'ютеризованої системи бухгалтерського обліку здатні не лише прискорити процес обробки інформації на підприємствах, де облік організований добре, а й суттєво поліпшити його організацію на підприємствах, де у веденні бухгалтерського обліку панує безлад. Така можливість зумовлена тим, що комп'ютерний спосіб обробки облікової інформації вимагає формального та чіткого опису облікових процедур у вигляді алгоритмів, що впорядковує виконання обов'язків працівниками обліку.

Сучасна ситуація в розвитку системи бухгалтерського обліку переживає суттєві зміни, які стосуються посилення автоматизації обліку, можливості віддаленої праці, фрилансу, використання нових ІТ-технологій тощо. Особливо важко у таких умовах доводиться бухгалтерам

«минулого покоління», які з натиском освоїли основні бухгалтерські програми: «Дебет Плюс», «1С: Бухгалтерія», Bookkeeper, «Ананас», «Своя технологія», Athena, «1С: Підприємство», «М.Е.Д.О.К.», «Парус» тощо.

Більшість зазначених бухгалтерських програм має співставність з управлінськими програмами даних фірм, що є зручним, як для управлінського персоналу під час прийняття рішень, так і для бухгалтерів підприємст-ва. Бухгалтерський облік сьогодення не змінив своєї мети у функціонуванні, проте конкурентні умови його сучасного ведення набули значних змін. А як відомо, для системи управління підприємством бухгалтерський облік є джерелом інформації.

Сучасна система бухгалтерського обліку стає все більше прилаштованою до реалій сьогодення в системі інформаційних технологій, що є досить позитивним, ураховуючи європейський напрям розвитку нашої країни. Також важливим аспектом є те, що під час формування інформації на базі бухгалтерського обліку управлінці краще розуміють інформацію, інтерпретовану через інформаційні системи, адже таку інформацію легше використовувати в проєктуванні бізнес-процесів, адаптувати для прийняття управлінських рішень за віддаленої роботи управлінського персоналу тощо. Якість облікової інформації здебільшого залежить від процесу її організації на підприємстві. Як відзначають науковці С.С. Стоянова-Коваль, І.О. Крюкова, Н.С. Морозюк, «обліковий процес є складним, тому питання його організації займа-ють особливе місце під час вивчення бухгалтерського обліку. Оскільки бухгалтерський облік є інформаційною основою бізнесу, система його побудови має ґрунтуватися на принципах доцільності, ефективності, оперативності і повноти збору та надання інформації. Окрім того, недоліки в організації обліку можуть призвести до порушення термінів підготовки даних для звітності, відставання в обліку, перекручування та заплутаності у ньому, що створює умови для зловживань. Лише налагоджена система бухгалтерського обліку протистоїть хаосу, чому і служить організація обліку. Бухгалтерський облік у нинішніх умовах не може бути лише пасивним нагромаджувачем даних та здійснювати контроль за збереженням засобів у системі розширеного відтворення, забезпечувати інформаційний процес інтенсифікації виробництва, раціональне використання всіх видів ресурсів, посилення боротьби з безгосподарністю і марнотратством, забезпечувати сприяння вирішенню проблеми уповільнення темпів інфляції та попередження її хронічного характеру, здійснювати пошук і мобілізацію резервів підвищення ефективності виробництва, прискорення темпів економічного розвитку, а й прогнозувати перспективи функціонування підприємства в умовах ринкових відносин, бути оперативнішим та більш аналітичним» [3, с. 8].

Науковець В.А. Верба відзначає: «Проте, незважаючи на процеси глобалізації та економічної інтеграції, формування єдиного інформаційного простору, становлення управлінського консультування має національну специфіку. Вагомий вплив на розвиток управлінського консультування в певних регіонах і країнах здійснюють такі чинники, як рівень і темпи економічного зростання країни, структура її економіки та виробництва, особливості державного управління та регуляторної політики, а також специфіка національної та управлінської культури» [1, с. 97].

У працях В.А. Верби йдеться саме про сучасні консалтингові фірми, які заполонили український ринок надання послуг обліку, аналізу, аудиту й оподаткування у 2021 р. через нестачу облікових кадрів. При цьому, аналізуючи тенденції вступу до вишів, варто зазначити, що професія бухгалтера втратила свою популярність. Проте менеджмент у різних його проявах є дуже популярним для більшості абітурієнтів України. Тому, можливо, є раціональним знаходження «золотої середини» у взаємодії бухгалтерів та управлінців сучасного бізнесу нашої країни через систему інформаційних технологій.

Розглянемо більш детально сучасні автоматизовані облікові програми, які пропонує український ринок для використання як обліковцям, так і управлінському складу підприємства.

Найбільш популярною залишається «1С: Підприємство», хоча авторитет даної програми було значно підірвано у 2015–2018 рр., проте компанією було налагоджено взаємодію з українськими підприємствами на законодавчому рівні, та в 2019 р. вітчизняні підприємства вже змогли заключати договори з даною фірмою. Ця програма є також у варіанті «1С: УПП, управління підприємством», у якій є взаємодіючі модулі між бухгалтерами та менеджерами підприємства.

Bookkeeper – це нова можливість для мікро та малих вітчизняних підприємств автоматизувати свою систему бухгалтерського обліку, при цьому пробний перший місяць користування є безкоштовним. Оновлення в даному сервісі відбувається щотижня, проте недоліком є відсутність співставлення з управлінськими програмами сучасної системи менеджменту.

«Дебет Плюс» – це облікова програми для мікро та малих підприємств, найбільш розрахована на торговельні підприємства, має гарний модуль ведення складського обліку. Позитивним є щоденне оновлення та законодавча готовність згідно з вітчизняними вимогами.

«Ананас» є платформою для ведення оперативного обліку на підприємстві. Має можливість для самостійного формування бухгалтером підприємства облікової системи відповідно до його бізнесстратегії тощо.

«Своя технологія» – автоматизована програма для ведення здебільшого управлінського обліку на підприємстві малих чи середніх розмірів і статків. Основні складники даної програми: складський облік товарів, облік та аналіз реалізації товарів, розрахунки з постачальниками та підрядниками, надходження, рух та вибуття грошових коштів підприємства тощо.

Програма «Афіна» розглядає кожну ділянку обліку як окрему базу даних.

Цю програму можна характеризувати як RAD (Rapid Application Development) – швидке розроблення додатків, система «два в одному» є зручною для сучасних керівників підприємства.

Формація усіх вище перерахованих програм є неповною, їх сьогодні в Україні існує безліч, проте не всі вони є популярними серед бухгалтерів, що свідчить про необхідність їх удосконалення. Більшість перерахованих нами програм дає можливість сформувати достатній обсягів інформації для прийняття ефективних управлінських рішень із будь-якого питання. Проте для правильної роботи будь-якої автоматизованої облікової та управлінської програми необхідні певні етапи формування організаційно-економічних умов у системі бухгалтерського обліку для вітчизняного бізнесу, а саме:

1. Наявність системи управління, самоорганізації, яка функціонує на основі принципів, що передбачає обов'язкове забезпечення умов самоорганізації, таких як:

– трансформація функцій управління (зокрема, контроль виводиться на кордони організації);

– віртуалізація і сетізация;

– орієнтація на процесний підхід;

– підвищення гнучкості організацій;

– комплексна автоматизація та інформатизація на основі ІТ-технологій виконавчо-технологічних функцій.

2. Використання методології управління проєктами в категорії процесного підходу під час проєктування системи обліку;

3. Наявність системи ІТ-технологій для корпоративного управління проєктами.

4. Наявність системи показників, ділянок обліку тощо, адаптованих до відповідних умов інтегрованого бізнесу конкретного регіону.

Більшість вітчизняних підприємств не витрачає часу та фінансів на реалізацію проєктів за даними етапами, що є помилковим, і взаємодія системи автоматизованого обліку та управління стає неможливою чи неефективною.

Науковці Т.О. Коропецька та О.А. Нігрей зазначають: «Система управління персоналом, яка склалася на провідних вітчизняних підприємствах, порівняно з досліджуваними країнами є недосконалою та потребує великих реформувань. Перш за все, на нашу думку, варто звернути увагу на особистий потенціал працівника, початкове вивчення слабких та сильних сторін, як це передбачено японською системою, адже в Україні здебільшого робітник не може повністю реалізувати свої можливості. Це можливо зробити за умови ефективного стимулювання, розширення можливостей освітнього і професійного росту, створення умов для більшого задіювання працівників у процесі прийняття управлінських рішень» [2, с. 77].

Підтримую цю точку зору, і хочеться відзначити, що проблема кваліфікованого персоналу й досі не є вирішеною на українських підприємствах, адже дефіцит бухгалтерів, які мають гарні вміння автоматизованої роботи, відчувається дуже гостро.

Інформація в системі бухгалтерського обліку має чисельні переваги, проте залежить від розмірів, спеціалізації, форми власності підприємства. Процес формування інформації в бухгалтерському обліку має певні етапи, кожен з яких містить певні методи бухгалтерського обліку (рис. 1).

Сьогодні вдосконалення системи управління безпосередньо залежить від отримання своєчасної, достовірної та якісної інформації, бо саме її сутність коригує напрям прийняття управлінських рішень.

Сучасне управління підприємством вимагає нових методів та технічного оснащення побудови якісних інформаційних систем.

Процес упровадження можна розбити на два етапи: налаштування та навчання.

Процес налаштування комплексу програм мало чим відрізняється від налаштування інших програм і виконується за таким планом:

– налаштування (доопрацювання стандартного, що поставляється з програмою) плану рахунків згідно з особливостями господарства, проведеною оптимізацією бухгалтерського обліку та поставленим завданням;

– налаштування типових проводок. У разі впровадження великих комплексних програм налаштування кожного розділу бухгалтерського обліку в окремому модулі необхідно проводити окремо з урахуванням специфічних особливостей. Наприклад, у блоці з обліку заробітної плати необхідно настроїти алгоритми розрахунку різних утримань та нарахувань;

– налаштування первинних документів;

– налаштування форм бухгалтерської звітності згідно з особливостями господарства. У результаті проведення якісної автоматизації вся щоквартальна звітність повинна обов'язково складатися автоматично.

Налаштування звітності і податкових розрахунків на план рахунків та типові господарські операції, які реально використовуються у господарстві, – процес досить складний. Під час його проведення потрібно ввести в програму декілька стандартних господарських операцій, щоб потім перевірити правильність налаштування, звіряючи складені автоматизовані розрахунки з ручними на умовному прикладі.

Важливим для впровадження програмною забезпечення є навчання персоналу. Необхідною умовою є отримання бухгалтером хоча б початкових навичок роботи з комп'ютером, тобто вміння виконувати елементарні операції запуску програми, копіювання файлів та ін., потрібно подолати психологічний бар'єр. Далі процес навчання можна розділити на дві рівня.

Навчання першого рівня – це навчання персоналу бухгалтерії виконувати поточну роботу, вести господарські операції, друкувати первинні документи, складати облікові реєстри та звітність. Ефективною є лише та автоматизація, під час якої бухгалтер працює на комп'ютері «в режимі реального часу».

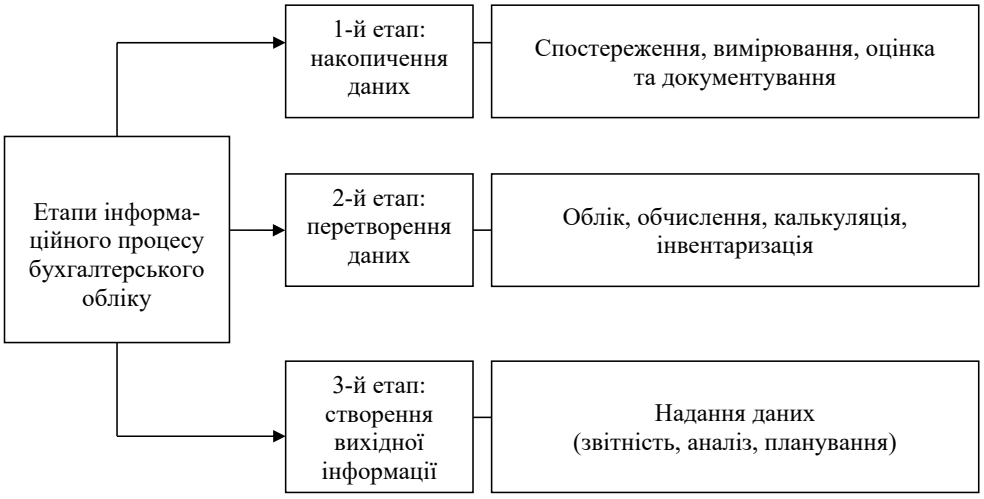


Рис. 1. Алгоритм формування інформації в системі бухгалтерського обліку підприємства

Джерело: вихідні дані є власною розробкою автора

Навчання другого рівня: коли програма налаштована і співробітники навчені, то можна починати працювати з програмою. Але рано чи пізно може статися один із двох фактів (або одразу обидва);

– зміниться характер господарської діяльності і доведеться перебудовувати план рахунків, форми первинної документації або автоматичні проводки за типовими господарськими операціями;

– зміняться форми бухгалтерської звітності та розрахунків за податками і потрібно буде проводити доопрацювання цих форм.

Упровадження бухгалтерського програмного забезпечення дає змогу автоматизувати не лише бухгалтерський облік, а й вести облік забезпеченості продукцією, товарами та відображати її реалізаційні зміни, вести та контролювати укладення та виконання договірних зобов'язань, розраховувати правильно й швидко заробітну плату, здійснювати бюджетне планування та контролювати його виконання, формувати чітку і правдиву звітність.

Відомо, що відповідні помилки бухгалтерського обліку можуть стати наслідками збитковості підприємства чи навіть його знищення. Найбільш розповсюдженими є помилки під час ведення внутрішнього обліку, котрий не регламентується законодавчо, але зустрічаються також помилки, викликані незнанням і, відповідно, невиконанням певних законодавчих змін.

Також потрібно згадати й про алгоритмічні помилки під час ведення обліку вручну. У цьому разі управлінець, бухгалтер, економіст повинні переписувати дані з первинних документів із подальшим їх узагальненням, але дані процеси займають велику кількість часу, трудових ресурсів і при цьому залишається можливість здійснення різних помилок.

Для автоматизації управлінсько-облікової системи необхідна забезпеченість підприємства сучасним комп'ютерами, системним програмним забезпеченням та спеціалізованим забезпеченням.

Ефективність роботи спеціалізованого бухгалтерсько-облікового забезпечення залежить від ресурсних можливостей комп'ютерів та навиків і зусиль фахівців.

У сучасних умовах господарювання теорія організації має велике значення для вдосконалення обліку й управління. Більш повне використання досягнень даної теорії дає змогу створити досить самостійну дисципліну про конкретні функції і завдання бухгалтерського обліку і тим самим далі розвинути їхні організаційні аспекти.

На тлі організаційних принципів стають більш наглядними ті недоліки в організації обліку, на які у загальній масі проблем не зверталося досить уваги. Тільки за глибокого організаційного підходу вдається розкрити консерватизм і негнучкість апарату бухгалтерії, нечіткий розподіл і виконання обов'язків, дублювання в роботі, відсталий рівень організації праці бухгалтерів на підприємствах.

Перед упровадженням комп'ютерної системи бухгалтерського обліку на підприємстві необхідно провести реінжиніринг бізнес-процесів, тобто переосмислення та перепроєктування діяльності підприємства для досягнення суттєвих покращень у таких ключових для сучасного бізнесу показниках, як прибуток, якість, рівень обслуговування та оперативність.

Після прийняття рішення про реорганізацію підприємства проводиться комплексне обстеження схеми його фінансово-господарської діяльності та складається проєкт реорганізаційних заходів. Підприємство повинно налаштуватися на систему, а система, яка несе в собі технологію управління та досвід попередніх впроваджень, адаптується до конкретного бізнесу.

Організація бухгалтерського обліку потребує певних передумов. Серед них можна виділити такі:

1) детальне вивчення технології виробництва;

2) висока кваліфікація головного бухгалтера.

За комп'ютеризації бухгалтерського обліку підприємств можна виділити дві передумови, характерні для організації комп'ютерного обліку:

1) наявність грошових коштів для інвестицій у створення та експлуатацію інформаційної системи;

2) зацікавленість керівника та головного бухгалтера підприємства.

Упровадження автоматизованої системи обробки облікової інформації пов'язане з капітальними вкладеннями на придбання технічних засобів та програмного забезпечення, виконання підготовчих робіт, навчання персоналу, поточними витратами на підтримку на належному рівні всієї системи тощо, тому необхідно економічно обґрунтувати доцільність такого заходу для підприємства.

Висновки. Отже, дослідження сучасного стану та тенденцій розвитку бухгалтерського обліку в управлінні підприємством є важливим елементом функціонування підприємства у цілому, адже від ефективності прийнятих управлінських рішень на основі облікових даних залежить і прибутковість підприємства за певний період часу. Сучасний ринок автоматизованих облікових програм має великий асортимент, і кожне підприємство може підібрати собі за відповідними розмірами, спеціалізацією чи фінансовими можливостями. Найбільшою проблемою сучасного обліку є дефіцит кадрів, які вміють працювати з автоматизованими програмами і при цьому мають достатні знання в методології ведення бухгалтерського обліку на підприємстві.

Список використаних джерел:

1. Верба В.А. Детермінанти формування та тенденції розвитку консалтин-гового ринку в Україні. *Стратегія економічного розвитку України.* 2008. № 22–23. С. 97–104.
2. Коропецька Т.О., Нігрей О.А. Зарубіжний досвід в управлінні персо-налом. *Збірник наукових праць Хмельницького кооперативного торгівельно-економічного інституту. Економічні науки.* 2018. № 13. С. 69–80.
3. Стоянова-Коваль С.С., Крюкова І.О., Морозюк Н.С. Організація бух-галтерського обліку : навчальний посібник. Одеса, 2016. 241 с.
4. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон Ук-раїни від 16.07.1999 № 996-XIV (у редакції від 16.11.2018) / Верховна Рада України. URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/996-14 (дата звернення: 30.07.2021).
5. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI / Верховна Рада України. URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17 (дата звернення: 30.07.2021).

References:

1. Verba V.A. (2008) Determinanty formuvannia ta tendentsii rozvytku konsaltynhovoho rynku v Ukraini. [Determinants of formation and development trends of the consulting market in Ukraine]. *Strategy of economic development of Ukraine: collection of scientific works. Vadym Hetman Kyiv National University of Economic.* no. 22–23, pp. 97–104.

2. Koropetska T.O., Nigrey O.A. (2018) Zarubizhnyi dosvid v upravlinni personalom. [Foreign experience in personnel management]. *Collection of scientific works of Khmelnytsky Cooperative Trade and Economic Institute: Economic Sciences.* no. 13, pp. 69–80.
3. Stoyanova-Koval S.S, Kryukova I.O, Morozyuk N.S (2016) Organization of accounting. Tutorial. Odessa, Ukraine.
4. Law of Ukraine "On a record-keeping and financial reporting in Ukraine" from 16.07.1999 p. № 996-XIV [Online], available at: http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main (Accessed 30 July 2021).
5. Internal revenue code of Ukraine from 02.12.2010 p. № 2755-VI, [Online], available at: zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2755-17 (Accessed 30 July 2021).

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В УПРАВЛЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Аннотация. Рассмотрены возможности использования информационных технологий в системе современного учета и принятия управленческих решений на основе данной информации. Охарактеризованы наиболее распространенные программы автоматизации учета для предприятий разных размеров, форм собственности и специализации деятельности. Рассмотрен процесс взаимодействия бухгалтерского учета и принятия управленческих решений. Предложены к рассмотрению этапы формирования организационно-экономических условий в системе бухгалтерского учета для отечественнго бизнеса, что позволит гармонизировать процесс взаимодействия бухгалтерского учета и менеджмента предприятия при ежедневном их сотрудничестве. Эффективное развитие в целом и любого предприятия отдельно предусматривает оптимизацию производственной, маркетинговой учетной, управленческой деятельности, как следствие, вопрос максимизации прибыли при эффективности использования работы персонала предприятия является целесообразным для каждого руководителя.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, управление предприятием, организация учета, управленческое решение, пандемия, эффективность управления, инновационный учет.

CURRENT STATE AND TRENDS IN THE DEVELOPMENT OF ACCOUNTING IN THE MANAGEMENT OF THE ENTERPRISE

Summary. Possibilities of using information technologies in the system of modern accounting and making managerial decisions on the basis of this information are considered. The characteristic of the most widespread programs of automation of the account for the enterprises of the different sizes, patterns of ownership and specialization of activity is given. The process of interaction of accounting and management decisions is considered. The stages of formation of organizational and economic conditions in the accounting system for domestic business are offered for consideration, which will allow to harmonize the process of interaction of accounting and management of the enterprise in their daily cooperation. Effective development of the country as a whole and any enterprise separately involves the optimization of production, marketing, accounting, management activities, as a consequence of the issue of profit maximization through the efficient use of personnel of the enterprise are appropriate for every manager today. Nowadays, even the smallest enterprise cannot operate without computer hardware and software. To take a leading position in the market, to increase the efficiency of staff, to create an optimal management structure – the most important tasks of the head of the enterprise. In accounting, this is especially important, which necessitates the use of software packages for accounting, the implementation of which increases the efficiency of data processing. The problem of assessing the capabilities and implementation of accounting information systems today remains quite relevant, because with their implementation, the work becomes more creative, aimed at organizing and improving accounting and management decisions. Accounting programs must meet all the requirements of the accounting policy of the enterprise and meet the standards of international accounting. Currently, there are a large number of different software automation of accounting, and most of them have a modular architecture that allows you to use individual functional units. The modern market of automated accounting programs has a wide range and each company can choose the appropriate size, specialization or financial capabilities.

Key words: accounting, enterprise management, accounting organization, management decision, pandemic, management efficiency, innovative accounting.

УДК 368.013
DOI: https://doi.org/10.32782/2413-9971/2021-39-7

Горбачова О. М.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів, обліку та оподаткування
Національного авіаційного університету
Шубіна І. О.
студентка
Національного авіаційного університету

Horbachova Oksana
PhD, Associate Professor,
Associate Professor at Department of Finance, Register and Taxing
National Aviation University
Shubina Irina
Student
National Aviation University

ОСОБЛИВОСТІ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

Анотація. У статті детально розглянуто фінансовий ринок України та проаналізовано його діяльність за останні кілька років від моменту настання фінансової кризи. Досліджено стан фінансового ринку України на сучасному етапі та визначено його стан на період пандемії COVID-19 у 2020–2021 рр. Виявлено, що сьогодні фінансовий ринок нашої держави знаходиться в досить критичному становищі і потребує значних вливань як із боку держави, так і з боку міжнародних інвесторів і організацій. Визначено перспективи розвитку фінансового ринку України й як варіант перспектив розвитку запропоновано фінансові інновації, які повинні поліпшити роботу фінансових установ та уряду і в підсумку позитивно вплинути на основні показники стабільності як ринку, так і економіки держави.

Ключові слова: фінансовий ринок, інфляція, курс валюти, цінні папери, цифровізація, COVID-19.

Вступ та постановка проблеми. Сьогодні перед Україною стоїть завдання побудови сучасної конкурентоспроможної економіки, поліпшення інвестиційного клімату, включення в процеси глобалізації та інтеграції. Якісні перетворення економічної системи неможливі без розвитку інвестиційної діяльності, формування національного капіталу як основи макроекономічної стабільності. Таким чином, на перше місце виходить питання про стан, обсяги й якість капіталу в країні. Цей капітал не може бути сформований без ефективної фінансової системи, за допомогою якої формуються різні джерела фінансування соціально-економічного розвитку, котрі повинні забезпечити фінансування реального сектору економіки, що потребує великих інвестицій. Фінансовий ринок забезпечує структуру фінансової системи країни та є сферою концентрації і перерозподілу фінансових ресурсів на основі торгівлі ними. Основною роллю фінансових ринків є забезпечення руху товару та полегшення взаємини діючих економічних суб'єктів в економіці за допомогою фінансових активів – грошей і цінних паперів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання про особливості фінансового ринку Україні висвітлено багатьма зарубіжними та вітчизняними дослідниками, такими як: П. Корчак, М. Боль [1], Дж. Вурглер [2], Н. Розанова [3], А.А. Мішина [13], О.А. Василенко [14], М.А. Моткова [15] та Т.Ю. Попова [16]

Метою даної роботи є аналіз фінансового ринку України за останні кілька років від моменту настання фінансової кризи та виявлення тенденцій його розвитку; розгляд стану фінансового ринку України у період пандемії COVID-19; на основі проведеного аналізу визначення перспектив розвитку фінансового ринку.

Результати дослідження. Національний фінансовий ринок за своїми характеристиками: обсягом торгів, ліквідності, механізмом руху цін, різноманітністю фінансових інструментів, числом учасників відноситься до ринків, що розвиваються, а отже, тією чи іншою мірою йому притаманні закономірності, які визначені для таких ринків. Перш за все це невеликі кількісні параметри, які не дають можливості проявитися загальним закономірностям функціонування фінансового ринку як механізму мобілізації та перерозподілу інвестиційних ресурсів у суспільстві. Як приклад можна привести недостатню капіталізацію одного зі структурних складників – фондового ринку. Низка досліджень, включаючи аналіз Світового банку, показує, що за показником «сукупна капіталізація» ринки, що розвиваються, різко відстають від розвинених [1; 2].

За недостатньої капіталізації функціонуванню фондового ринку притаманна спекулятивна спрямованість. Із невеликою капіталізацією ринку пов'язана і мала ліквідність фінансових систем. Виходячи з поділу інвестицій на короткострокові та довгострокові, для економік, що мають слабо розвинену фінансову систему, визначають більш високу чутливість структури інвестицій (розподіл між коротко- і довгостроковими вкладами). Першим притаманний переважно спекулятивний характер, і вони не впливають на якісне зростання. Довгострокові інвестиції є продуктивними, але слід ураховувати, що їм притаманний більш високий рівень ризику ліквідності, оскільки кошти фірм виявляються пов'язаними протягом тривалого періоду. Недосконала фінансова система перешкоджає адекватному фінансуванню довгострокових інвестицій, які стають проциклічними. Це сприяє посиленню кон'юнктурних коливань і супроводжується більш низькими в середньому темпами зростання інвестицій. Чим більш розвиненою стає фінансова система, чим більший обсяг фінансових ресурсів вона може мобілізувати в

будь-який момент, тим менше виявляється ризик ліквідності, довгострокові інвестиції набувають контрциклічного характеру, пом'якшуючи тим самим волатильність економічного циклу і збільшуючи економічне зростання [3, с. 24–31].

Дослідження фінансового ринку доцільно розпочати з аналізу ринку цінних паперів України, який є основним складником фінансових операцій у країні (рис. 1).

Аналіз динаміки ВВП та обсягу випущених акцій за 2016–2020 рр. показує, що обсяг випущених акцій суттєво зменшився у 2020 р. порівняно з 2016 р. Значний вплив на збільшення продажів акцій та цінних паперів мала війна на Сході України, яка негативно вплинула як на діяльність українських підприємств, так і на загальну картину фінансового ринку країни.

Проаналізуємо структуру торгів на українських фондових біржах станом на 2020 р. (рис. 2).

Як ми бачимо з вище наведеного рисунка, у структурі торгів на фондовій біржі за 2020 р. на корпоративні облігації припадала найбільша частка – 70,25% сумарного обороту. На другому місці були державні облігації з часткою 28% та на третьому – акції – 2%.

Не менш важливий вплив на фінансовий ринок України мають іноземні інвестиції, які є одним із підтримуючих факторів української економіки (рис. 3).

Динаміка іноземних інвестиційних потоків в Україні свідчить, що потоки інвестицій в Україну в 2019 р. досягли 5,8 млрд дол. США, що спричинило незначне зростання порівняно з попередніми роками, а саме на 30,3%, що свідчить про збільшення обсягу зовнішньо-економічної діяльності та зміцнення курсу національної валюти. Негативним для економіки України стало зменшення ПІІ в 2020 р. у зв'язку з пандемією COVID-19 і загальним падінням світової економіки.

Найбільш суттєва підтримка фінансового ринку здійснюється шляхом кредитування через Міжнародний валютний фонд (МВФ), який став одним із найголовніших кредиторів нашої держави.

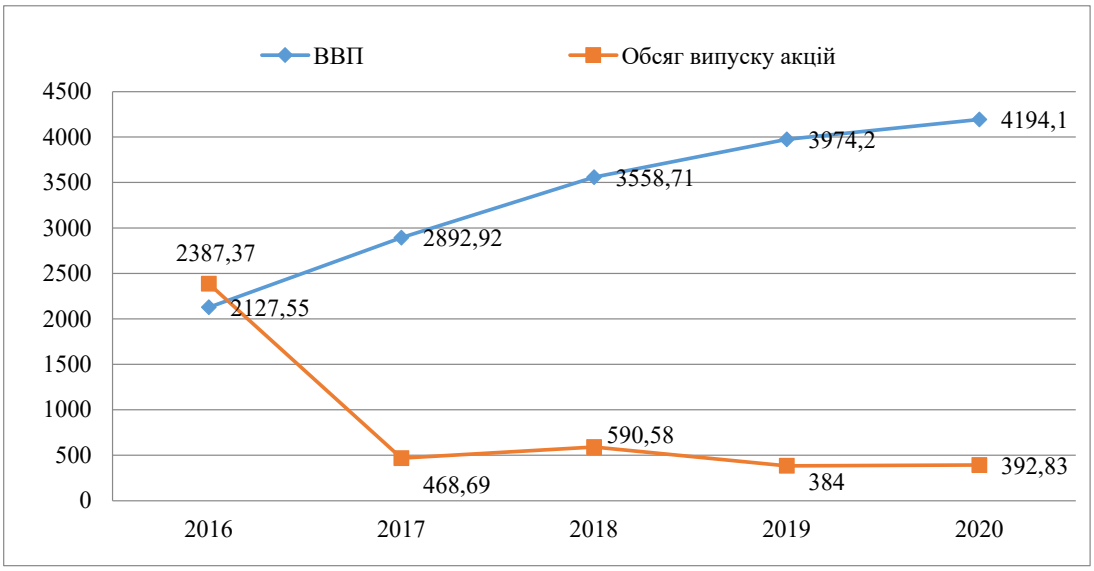


Рис. 1. Динаміка ВВП та обсягу випущених акцій за 2016–2020 рр., млрд грн

Джерело: сформовано авторами на основі [4; 5]

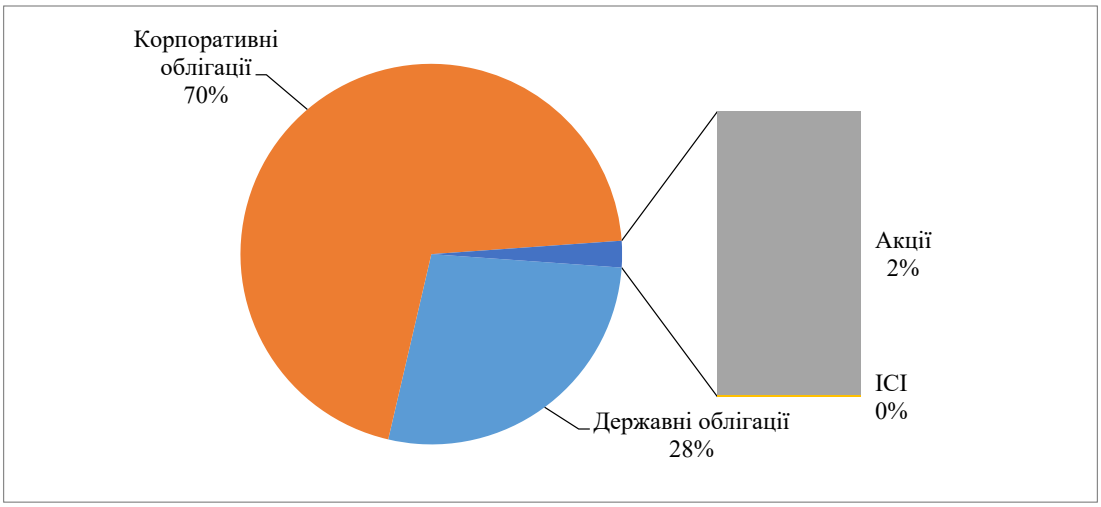


Рис. 2. Структура торгів на українських фондових біржах станом на 2020 р.

Джерело: сформовано авторами на основі [6]

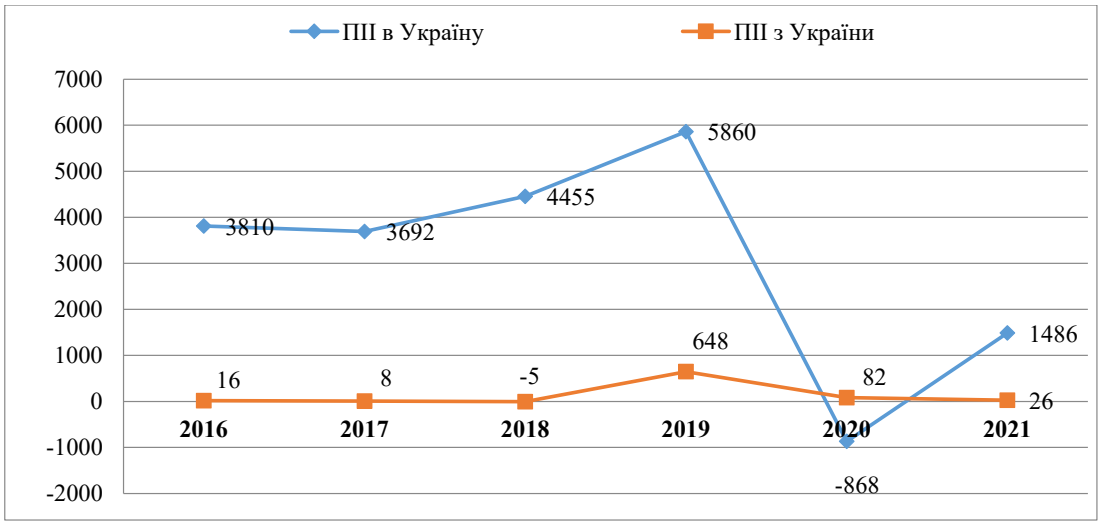


Рис. 3. Динаміка іноземних інвестиційних потоків в Україні за період 2016–2020 рр.

Джерело: сформовано авторами на основі [7]

Фінансовий пакет МВФ для України в розмірі 5 млрд дол., узгоджений у середині 2020 р., застопорився, а остання оглядова місія завершилася в лютому без угоди щодо наступного траншу фінансування. МВФ чекає, поки керівництво України не прийме рішення повернутися до узгоджених пріоритетів, які включають незалежність банків і судову реформу, а також заходи з боротьби з корупцією.

Детально розглянемо динаміку кредитів МВФ Україні за 2012–2020 рр. (рис. 4).

Проблема боргу стає все більш актуальною. За даними МВФ, державний і гарантований державою борг України збільшився з 50,4% ВВП у 2019 р. до прогнозованих 65,4% у 2020 р. Тільки в грудні Міністерство фінансів України залучило державних облігацій на суму близько 4 млрд дол., при цьому процентна ставка по більшій частині цінних паперів становить від 10% до 12%. За даними Міністерства фінансів України, у першій половині 2021 р. країні доведеться виплатити близько 11 млрд дол., або близько 7% ВВП країни. Потім доведеться виплатити ще приблизно 10 млрд дол. протягом решти 2021 р. [9].

Через знецінення української гривні в 2014 р. курс до долара почав шалено зростати, а стабільність національної валюти є важливим показником фінансового ринку України. Пропонуємо розглянути динаміку курсу гривні до долара (рис. 5).

На основі аналізу динаміки курсу гривні до долара видно, що різке падіння курсу гривні почалося у 2014 р. у зв'язку із загостренням конфлікту на Сході України та збільшенням державних витрат на фінансування військ. Таке шалене зростання тримається і сьогодні, оскільки українська економіка характеризується фінансовою нестабільністю, яка стала ще більш відчутною у 2020 р. в період кризи COVID-19. Яскраво критичність ситуації з валютним курсом демонструє динаміка валютних інтервенцій НБУ (рис. 6).

Аналізуючи динаміку валютних інтервенцій НБУ, видно, що найвищої позначки цей показник сягнув у кінці 2019 – на початку 2020 р. та відповідно збільшився майже у три рази порівняно з 2015–2016 рр. Таке різке збільшення інтервенцій НБУ переважно відбулося, по-перше, через пандемію COVID-19, а по-друге, через

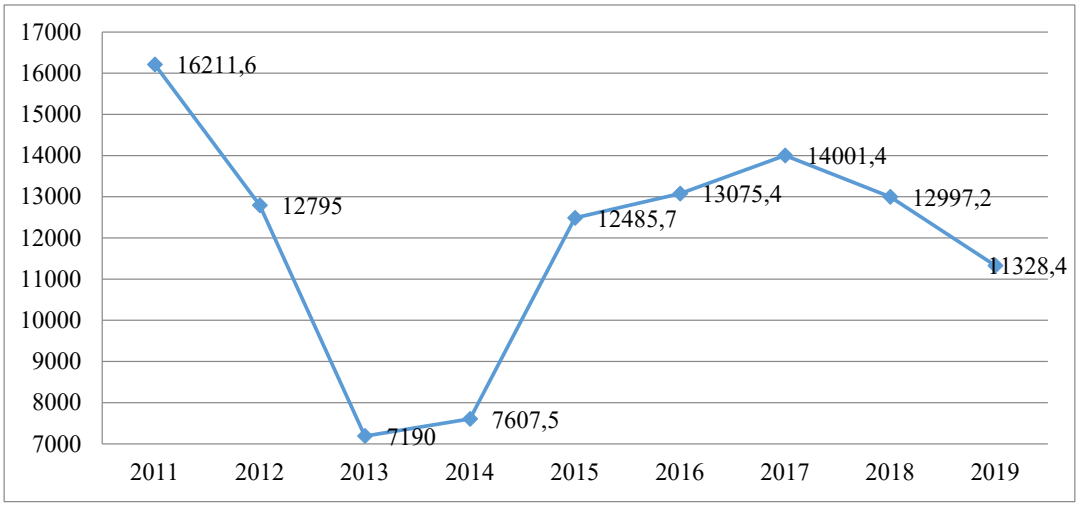


Рис. 4. Динаміка кредитів МВФ Україні за період 2012–2020 рр., млн дол. США

Джерело: сформовано авторами на основі [8]

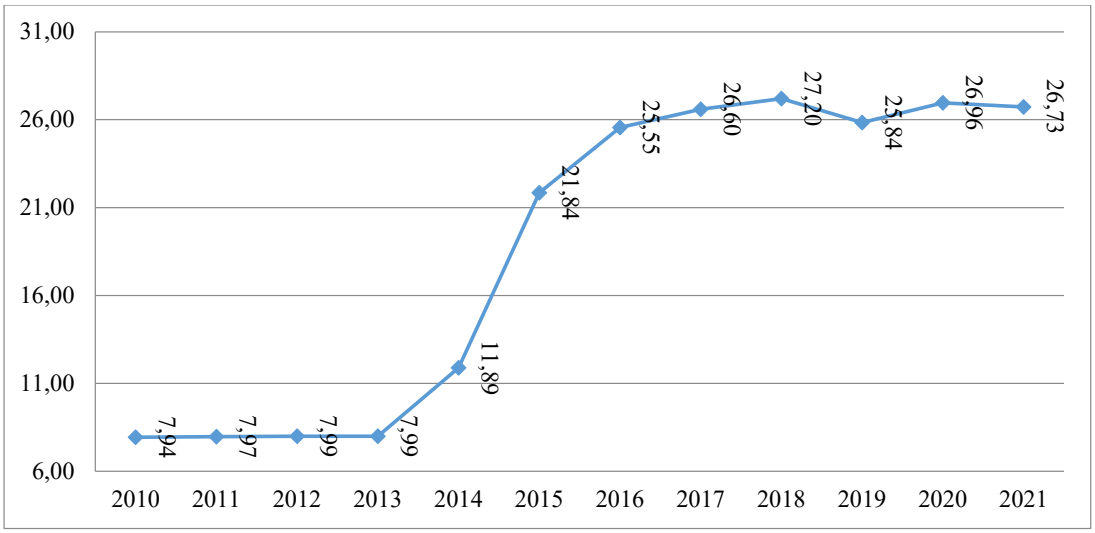


Рис. 5. Динаміка курсу гривні до долара за період 2010–2021 рр.

Джерело: сформовано авторами на основі [10]

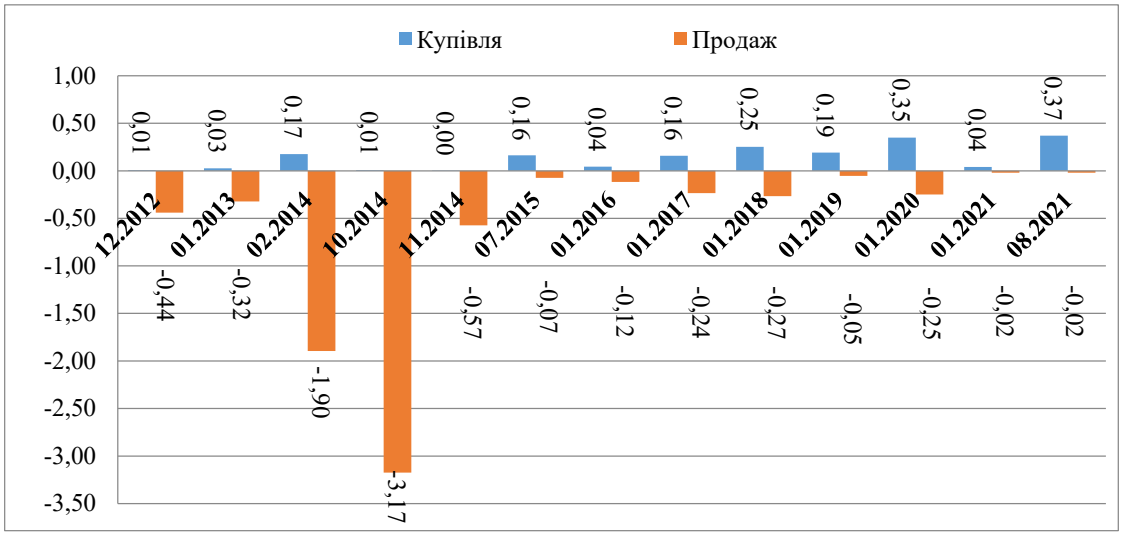


Рис. 6. Динаміка валютних інтервенцій НБУ за період 2012–2021 рр., млрд дол. США

Джерело: сформовано авторами на основі [11]

колосальне знецінення гривні. Починаючи з 2017 р. курс обміну гривні відносно долара США стабілізувався, про що засвідчує позитивний вплив випущених інтервенцій.

Також для розуміння цілісної картини впливу пандемії COVID-19 фінансовий стан економіки України пропонуємо дослідити витрати з державного бюджету за період пандемії (рис. 7).

Вищенаведений графік демонструє пряму залежність від рівня державних видатків на період COVID-19 та погіршення ситуації на фінансовому ринку України. Ми бачимо зростання державних видатків та мінімальний залишок коштів, який припадає саме на квітень 2020 р., і пік видатків на грудень 2019 р., коли держава виплатила компенсації та ввела жорсткі карантинні обмеження.

У цілому ситуація на фінансовому ринку України є нестабільною і характеризується коливанням цін на цінні папери, збільшенням рівня інфляції, знеціненням курсу національної валюти, проте є один позитивний момент – бажання та дії українців та уряду, які всіма можливими та неможливими способами намагаються вивести фінансовий ринок України з боргової ями та поліпшити рівень економіки.

За останні два роки в Україні стався значний стрибок на фінансових ринках у сфері розвитку електронних продуктів і послуг. Сучасні цифрові технології дають змогу побачити не лише народження нових електронних фінансових продуктів і послуг, а й перетворення форм, в яких вони пропонуються. При цьому найбільш активно такі перетворення відбуваються в секторах споживчого банківського обслуговування та платежів.

Слід зауважити, що фінансові інновації нерозривно пов'язані з використанням інформаційних технологій. Водночас упровадження нових фінансових продуктів сприяє створенню нових фінансових технологій. Отже, фінансова інновація включає як нові технології фінансових операцій, так і нові фінансові продукти.

Під фінансовими інноваціями маються на увазі розроблення і використання нових або вдосконалених фінансових інструментів, технологій, інститутів і ринків, головною метою застосування яких є ефективний перерозподіл

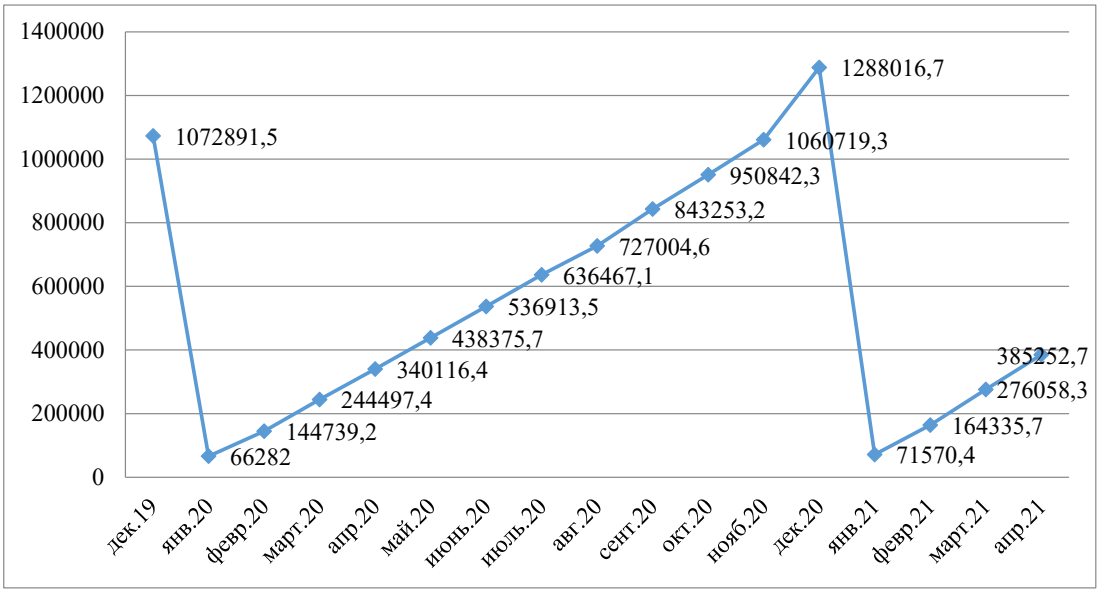


Рис. 7. Динаміка видатків держбюджету в період пандемії COVID-19 у 2019–2021 рр.

Джерело: сформовано авторами на основі [12]

фінансових ресурсів, прибутковості, ліквідності активів, мінімізація ризиків.

Далі відзначимо найбільш популярні фінансові інновації, що з'явилися на сучасному етапі розвитку інформаційних технологій, які, найімовірніше, вплинуть на розвиток банківських продуктів і послуг у майбутньому [13].

Несумлінність клієнтів і співробітників під час ідентифікації отримувача кредиту або власника депозитного рахунку входить у число найпоширеніших чинників виникнення ризиків. У цілому встановлення особи клієнта тим важливіше, чим вище ризики зловживання використанням послуги.

До найбільш сучасних способів ідентифікації клієнтів, які в майбутньому продовжать посилено розвиватися, можна віднести такі види [14]: за відбитками пальців, за геометрією особи, за голосом, за малюнками вен, за сітківкою ока.

Назвемо вигоди від упровадження інноваційних технологій і продуктів з ідентифікації клієнтів:

1. Ефективність. Підвищення якості кредитного портфеля відбувається за рахунок значного зменшення затримок повернення по кредитах і зменшення дефолтних кредитів.

2. Зручність. Точна й об'єктивна ідентифікація позичальників виключає необхідність проведення додаткових процедур зі збору документів для кредитної заявки і андеррайтингу.

3. Лояльність. Збільшення кількості лояльних сумлінних клієнтів.

4. Висока окупність. Згідно зі статистикою, запобігання лише одному випадку шахрайства з кредитом у рік компенсує вартість програмного забезпечення, необхідного для обладнання банківського сервера й одного робочого місця співробітника з видачі кредитів.

Поряд із розвитком інформаційних технологій зростає і ризик шахрайства в банках, і банки намагаються захистити своїх клієнтів від різного роду витоку інформації.

Біометричні системи безпеки дають змогу автоматично розпізнавати людину за його фізіологічним або поведінковими характеристиками. Потрібно очікувати, що сучасні способи ідентифікації клієнтів і біометричні технології будуть посилено розвиватися, ще активніше використовуватися в банківській діяльності і стануть ще більш звичними для клієнтів банку.

IoT – Internet of Things (Інтернет речей) поступово проникає й у фінансову індустрію. Так, наприклад, банк Bradesco в Бразилії дозволяє прив'язати банківський рахунок до автомобіля і автоматично розплачуватися за використання платних доріг. US Bank (США) пропонує API для «розумних лампочок», дозволяючи їм включатися, коли з клієнтським рахунком відбуваються зміни. А новозеландський банк ASB запропонував цифрову скарбничку, що дає змогу дітям збирати в реальній формі електронні гроші.

В Україні «Альфа-Банк» розробив фінансового асистента Sense, суть якого полягає у тому, що додаток продукту отримує інформацію про звички користувача виходячи з його витрат і може давати підказки користувачеві на основі його витрат. Зокрема, може нагадати про борги або оплату рахунків [15].

Швидкість упровадження нових технологій дійсно вражає. Однак із розвитком робототехніки активізувалася нова проблема – регулювання.

Дійсно, чим більше з'являється роботів і кіберфізичних систем, тим більше питань викликає застосування до них чинних норм: чи є обмеження на використання військових роботів?

Перші підходи до вирішення таких проблем позначили в Південній Кореї. У 2007 р. там анонсували розроблення етичного статуту роботів, а потім прийняли закон про сприяння розвитку розумних роботів.

Але в останні роки проблема регулювання вийшла на новий рівень. Позначимо сучасні підходи до проблеми регулювання штучного інтелекту і робототехніки.

Протягом останніх двох років ми побачили цілу низку прикладів того, як держава намагається регулювати кіберфізичні системи. Наприклад, у Китаї представили величезний за обсягом «План розвитку технологій штучного інтелекту нового покоління». До 2030 р. план передбачає досягнення амбітних цілей: китайські технології штучного інтелекту повинні стати провідними у світі, а сам Китай – найбільшим інноваційним центром. При цьому

зазначено намір – прийняти перші закони щодо регулювання штучного інтелекту вже до 2020 р.

Сьогодні банки намагаються знайти рішення зі створення інтелектуального програмного забезпечення для того, щоб клієнти могли легко управляти своїми бізнес-операціями. До них відносяться платформи для віддаленої ідентифікації онлайн-платежів, платформа-маркетплейс фінансових продуктів і послуг, а також нові платформи на базі розподілених реєстрів і хмарних технологій для ефективної взаємодії учасників ринку в цифровому середовищі.

Банки, організації мікрофінансування і страхування – одним словом, усі фінансові компанії, що працюють із грошима, у тому числі державні регулятори, стикаються з низкою проблем, пов'язаних із накопиченням даних, їх зберіганням і підготовкою для аналізу.

Мета монетизації даних – забезпечити наявність актуальної та повної інформації про кожного клієнта і швидкий доступ до неї.

Інформацію про кожного споживача банківських послуг можна і потрібно монетизувати. Для цього необхідно зібрати дані про нього з усіх внутрішніх організаційних структур і виходячи з історії взаємин, фінансової дисципліни, кредитної історії і заробітної плати підібрати відповідний банківський продукт, застосувати програми лояльності, наприклад знизити процентні ставки і т. д.

Індивідуальні пропозиції, сформовані на основі максимально повної інформації про клієнта, «прив'язують» клієнта до банку, й у виграші залишаються обидві сторони.

Сьогодні технології Big Data активно впроваджуються банками. В «Альфа-Банку» під час оцінки кредитоспроможності позичальника аналізують інформацію про нього у соціальних мережах, а також використовують технології супермасивів даних під час аналізу поведінки користувачів сайту банку [16].

Отже, монетизація даних використовується банками для отримання нових ринкових можливостей продуктової лінійки, а завдання роботи з даними стає одним із ключових.

Для розвитку монетизації даних буде потрібно створення нових технологічних платформ і архітектур, що відповідають серйозним технічним вимогам, включаючи передову інтеграцію даних, високопродуктивну обробку і масштабованість. Це – спільні завдання банків та торгових мереж.

Висновки. У підсумку до вище написаного можна впевнено стверджувати, що фінансовий ринок України знаходиться у критичному стані, який супроводжується знеціненням національної валюти, збільшенням обсягів кредитів та зростанням інфляції, які негативно впливають і на фінансову систему країни. Криза в українській фінансовій системі є прямим доказом нестабільності фінансового ринку. Перспективою його розвитку можна вважати фінансові інновації, які відіграють провідну роль у становленні і прискореному розвитку фінансового ринку в Україні.

Список використаних джерел:

1. Korczak P., Bohl M. Empirical Evidence on Cross-Listed Stocks of Central and Eastern European Companies. *Emerging Markets Review.* 2005. V. 6. P. 124.
2. Wurgler J. Financial Marcets and the Allocation Capital. *The Journal of Finance.* 2000. V. 58. P. 187–214.
3. Розанова Н. Ринки, що розвиваються капіталу: чому вчить світовий досвід. *Світова економіка і міжнародні відносини*. 2007. № 2. С. 24–31.
4. Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку. Річні звіти за 2014–2019 рр. URL: https:// www.nssmc.gov.ua/documents/rtchniy-zvt-nktspfr-za-2019-rk/ (дата звернення: 23.09.2021).
5. Український Мінфін (2020). URL: https://index.minfin.com.ua/economy/gdp/ (дата звернення: 23.09.2021).
6. Українська Біржа (2020). URL: http://www.ux.ua/ (дата звернення: 23.09.2021).
7. Прямі іноземні інвестиції (ПІІ) в Україну (2020). URL: https://index.minfin.com.ua/economy/fdi/ (дата звернення: 23.09.2021).
8. International Debt Statistics (2019). URL: https://datatopics.worldbank.org/debt/ids/country/UKR# (дата звернення: 24.09.2021).
9. Постанова від 23 грудня 2020 р. «Про здійснення державних зовнішніх запозичень у 2020 році шляхом залучення кредиту». URL: https://www.kmu.gov.ua/npas/pro-zdijsnennya-derzhavnih-zovnishnih-zapozichen-u-2020-roci-shlyahom-zaluchennya-kreditu-i231220-1291 (дата звернення: 24.09.2021).
10. Офіційний курс гривні щодо іноземних валют (2021). URL: https://bank.gov.ua/ua/markets/exchangerates (дата звернення: 24.09.2021).
11. Валютні інтервенції НБУ (2020). URL: https://bank.gov.ua/ua/markets/currency-interventions (дата звернення: 24.09.2021).
12. Видатки держбюджету України (2021). URL: https://index.minfin.com.ua/ua/finance/budget/gov/expense/2021/ (дата звернення: 24.09.2021).
13. Мішина А.А. Фінансові інновації: класифікації та види. *Державний аудит: Право. Економіка.* 2017. № 2. С. 68–71.
14. Василенко О.А. Хмарне регулювання в банківській сфері. *Право. Економіка. Безпека.* 2016. № 2(8). С. 78–81.
15. Моткова М.А. Використання інформаційних технологій у банківському обслуговуванні корпоративних клієнтів. *Вісник Ростовського державного економічного університету.* 2016. № 3(55). С. 166–167.
16. Попова Т.Ю. Оцінка ефективності фінансових інновацій, реалізованих банками з державною участю. *Фінансова аналітика: проблеми та рішення.* 2011. № 6. С. 21–28.

References:

1. Korczak P., Bohl M. (2005) Empirical Evidence on Cross-Listed Stocks of Central and Eastern European Companies. *Emerging Markets Review.* Vol. 6. P. 124.
2. Wurgler J. (1996) Financial Marcets and the Allocation Capital. *The Journal of Finance.* Vol. 58. P. 187 – 214., Hefferman S. Modern Banking in Theory and Practice.
3. Rozanova N. (2007) Rynky, shcho rozvyvayut′sya kapitalu: chomu vchyt′ svitovyy dosvid [Emerging capital markets: what global experience teaches]. *Svitova ekonomika i mizhnarodni vidnosyny,* no. 2, pp. 24–31.
4. Natsional′na komisiya z tsinnykh paperiv ta fondovoho rynku. Richni zvity za 2014–2019 rr. URL: https:// www.nssmc.gov.ua/documents/rtchniy-zvt-nktspfr-za-2019-rk/ (data zvernennya 23.09.2021)
5. Ukrayins′kyy MINFIN (2020). URL: https://index.minfin.com.ua/economy/gdp/ (accessed 23 September 2021).
6. Ukrayins′ka Birzha (2020). URL: http://www.ux.ua/ (accessed 23 September 2021).

7. Pryami inozemni investytsiyi (PII) v Ukrayinu (2020). URL: https://index.minfin.com.ua/economy/fdi (accessed 23 September 2021).
8. International Debt Statistics veb-sayt (2019). URL: https://datatopics.worldbank.org/debt/ids/country/UKR# (accessed 24 September 2021).
9. Postanova vid 23 hrudnya 2020 Pro zdiysnennya derzhavnykh zovnishnikh zapozychen′ u 2020 rotsi shlyakhom zaluchennya kredytu veb-sayt (2020). URL: https://www.kmu.gov.ua/npas/pro-zdijsnennya-derzhavnih-zovnishnih-zapozichen-u-2020-roci-shlyahom-zaluchennya-kreditu-i231220-1291 (accessed 24 September 2021).
10. Ofitsiynyy kurs hryvni shchodo inozemnykh valyut (2021). URL https://bank.gov.ua/ua/markets/exchangerates (accessed 24 September 2021).
11. Valyutni interventsiyi NBU (2020). URL https://bank.gov.ua/ua/markets/currency-interventions (accessed 24 September 2021).
12. Vydatky derzhbyudzhetu Ukrayiny (2021) URL: https://index.minfin.com.ua/ua/finance/budget/gov/expense/2021/ data zvernennya 24.09.2021)
13. Mishyna A.A. (2017) Finansovi innovatsiyi: klasyfikatsiyi ta vydy [Financial innovations: classifications and types]. *Derzhavnyy audyt: Pravo. Ekonomika*, no. 2, pp. 68–71.
14. Vasylenko O.A. (2016) Khmarne rehulyuvannya v bankivs′kiy sferi [Cloud regulation in the banking sector]. *Pravo. Ekonomika. Bezpeka,* no. 2(8), pp. 78–81.
15. Motkova M.A. (2016) Vykorystannya informatsiynykh tekhnolohiy u bankivs′komu obsluhovuvanni korporatyvnykh kliyentiv [The use of information technology in banking services for corporate clients]. *Visnyk Rostovs'koho derzhavnoho ekonomichnoho universytetu,* no. 3(55), pp. 166–167.
16. Popova T.Yu. (2011) Otsinka efektyvnosti finansovykh innovatsiy, realizovanykh bankamy z derzhavnoyu uchastyu. *Finansova analityka: problemy ta rishennya* [Estimation of the efficiency of financial innovations implemented by banks with government participation. Financial analytics: problems and solutions], no. 6, pp. 21–28.

ОСОБЕННОСТИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВОГО РЫНКА УКРАИНЫ

Аннотация. В статье детально рассмотрен финансовый рынок Украины и проанализирована его деятельность за последние несколько лет с момента наступления финансового кризиса. Исследовано состояние финансового рынка Украины на современном этапе и определено его состояние в период пандемии COVID-19 в 2020–2021 гг. Обнаружено, что сегодня финансовый рынок Украины находится в достаточно критическом положении, которое сопровождается обесцениванием национальной валюты, увеличением объёмов кредитов, ростом инфляции и требует значительных вливаний как со стороны государства, так и со стороны международных инвесторов и организаций. Определены перспективы развития финансового рынка Украины и, как вариант, предложены финансовые инновации, которые должны улучшить работу финансовых учреждений и правительства и в итоге положительно повлиять на основные показатели стабильности как функционирования финансового рынка, так и экономики страны.

Ключевые слова: финансовый рынок, инфляция, курс валюты, ценные бумаги, цифровизация, коронавирус.

FEATURES AND PROSPECTS FOR THE DEVELOPMENT OF THE FINANCIAL MARKET OF UKRAINE

Summary. In this article, we examined in detail the financial market of Ukraine and analyzed its activities over the past few years, from the onset of the financial crisis to the collapse of the economy during the coronavirus crisis. We have investigated the state of the financial market of Ukraine at the present stage and determined its state for the period of the Pandemic Covid-19, which began in 2020. The main criteria by which the market analysis was carried out were operations with securities, the level of investments in the Ukrainian economy and the hryvnia exchange rate against the dollar over the past few years. We investigated that the financial market underwent a serious impact after the outbreak of the war in Eastern Ukraine in 2014, the hryvnia exchange rate changed at that time. We found that today the financial market of our state is in a rather critical situation and requires significant injections from both the state and from international investors and organizations. The Ukrainian financial market is under the great influence of international financial organizations and on whose activities its stability and positive development depends. As a result, the prospects for the development of the financial market of Ukraine were identified and, as an option, we proposed financial innovations that should improve the work of financial institutions and the government and, as a result, positively affect the main indicators of stability of both the market and the state economy. In the course of the study, it was revealed that financial innovations allow Ukrainian banks to improve and improve the quality of provided banking services, thereby creating competitive advantages not only for a number of individual banks, but also for the entire banking system as a whole. From the point of view of the development of globalization in the world financial markets, the use of financial innovations in Ukraine leads to the strengthening of the position of credit institutions in the financial market, which is especially important in the context of competition for clients between various types of financial institutions.

Key words: financial market, inflation, exchange rate, securities, digitalization, COVID-19.

УДК 659.182/.187
DOI: https://doi.org/10.32782/2413-9971/2021-39-8

Гринів Н. Т.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри маркетингу і логістики
Національного університету «Львівська політехніка»
Кучменда М. Р.
магістр
Національного університету «Львівська політехніка»

Hryniv Nataliia
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor at the Department of Marketing and Logistics
Lviv Polytechnic National University
Kuchmenda Mariana
Master's degree
Lviv Polytechnic National University

EMAIL-МАРКЕТИНГ ЯК ОСНОВНИЙ КАНАЛ ПЕРСОНАЛІЗОВАНОЇ КОМУНІКАЦІЇ ЗІ СПОЖИВАЧЕМ

Анотація. У роботі розглянуто актуальність використання email-маркетингу. Виокремлено характеристики рекламної поштової розсилки. Проведено порівняння між email-розсилкою та іншими популярними каналами комунікації. Описано особливість використання електронної пошти на сервісі Gmail та наведено порівняння цін на основні способи розсилок. Проведено експеримент у сервісі для поштових розсилок MailChimp для визначення різниці ефективності проведених email-розсилок щодо інформування про майбутню акцію з урахуванням моделі поведінки клієнта з попередніми листуваннями. Окрему роль в експерименті відведено питанню зручності отримання листів, а саме дню, коли клієнт отримує розсилку. Виділено досі не вирішені складники проблеми використання email-маркетингу серед міксу інших каналів комунікації.

Ключові слова: реклама, комунікація, email-маркетинг, поштові розсилки, персоналізований канал комунікації.

Вступ та постановка проблеми. Стрімкий розвиток економіки та бізнес-процесів із кожним днем призводить до наростання конкуренції між підприємствами. Кожен із них хоче донести свою пропозицію до кінцевого споживача. Нагромадження великої кількості реклами у полі зору споживача змушує його фільтрувати нав'язливу інформацію продавців. Незважаючи на це, компанія повинна підтримувати зв'язок зі своїми існуючими та потенційними клієнтами, аби не втратити їх. Отже, перед маркетологом виникає завдання передавати персоналізоване, індивідуальне та актуальне повідомлення кожному споживачу. Найкраще для цього підходить прямий маркетинг. Та не всі з його інструментів є однаково ефективними і володіють здатністю бути іменованими конкретному споживачу з урахуванням його інтересів. Одним і чи не єдиним таким каналом комунікації можна вважати електронні розсилки листів. Цей недооцінений але перспективний спосіб комунікувати з клієнтами має багато перспектив та переваг.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням доцільності та оцінки використання email-маркетингу в останній час приділяли багато уваги в економічній літературі, зокрема вітчизняні та зарубіжні вчені: М. Худак [9], І. Ашманов [1], Н.П. Скригун [4], К.Ю. Семененко [4], Ф.М. Авраменко [4], І.Л. Литовченко [2], Ю.Т. Процишин [3]. Так, Мартін Худак указує на те, що нині email-маркетинг є найбільш поширеною формою прямого маркетингу в сучасних умовах розвитку Інтернету. Це недорога, але ефективна форма звернення до потенційних чи існуючих клієнтів.

Стратегія email-маркетингу спрямована на роботу із цільовою аудиторією, яку формують користувачі мережі Інтернет. Через високе інформаційне навантаження часто email-повідомлення сприймають як спам (комерційний лист, що відправлений без згоди користувача). І. Ашманов уважає, що «спам – це анонімні масові розсилки без запиту, що зазвичай мають рекламний характер» [1, с. 250].

У табл. 1 наведено основні характеристики та відмінності між спамом та email-повідомленням, які описали Н.П. Скригун, К.Ю. Семененко, Ф.М. Авраменко [4].

Для визначення ефективності поштового маркетингу використовують різноманітні показники, серед яких

Таблиця 1

Основні характеристики спаму та email-повідомлення [4]

Email-повідомлення	Спам
1. Повідомлення розсилаються за згодою користувачів	1. Розсилка здійснюється без згоди отримувачів
2. Користувач може бути зацікавленим у даному повідомленні	2. Користувач не має бажання читати дане повідомлення
3. Повідомлення має конкретного адресата	3. Безадресність повідомлення
4. Є можливість будь-коли відписатися від розсилки повідомлень	4. Важко або неможливо відписатися від розсилки
5. Метою повідомлення зазвичай є підтримка взаємовигідних відносин із цільовою аудиторією	5. Повідомлення має винятково комерційний характер

особливу увагу приділяють конверсії. Конверсія – це співвідношення числа всіх відвідувачів сайту та тих, що виконали будь-яку дію [2]. Цей показник залежить не лише від самого сайту, його юзабіліті, а й від ефективного email-маркетингу, основним інструментом якого є email-розсилка, а тому значення конверсії (оптимальний рівень якої становить не менше 10%) залежить від того, наскільки раціонально та стратегічно точно розіслані email-повідомлення. Також М. Худак зазначив, що вважає найважливішими показниками швидкість доставки листа, швидкість відкриття та рейтинг кліків [9].

Питань, не розглянутих у наукових роботах, багато, оскільки дуже мало написано наукових робіт та проведено досліджень про поштові розсилки. Основною невирішеною проблемою у цьому питанні є недооцінення та незнання можливостей email-маркетингу.

Метою даної роботи є дослідження та висвітлення переваг і всіх можливостей використання email-маркетингу як основного каналу персоналізованої комунікації зі споживачем. Для досягнення поставленої мети варто спочатку визначити сутність email-маркетингу, недоліки та переваги використання; провести порівняльну характеристику з іншими каналами комунікації; дослідити сучасні інструменти реалізації email-маркетингу та проаналізувати ефективність упровадження персоналізації у поштових розсилках.

Результати дослідження. Нині, коли існує велика кількість компаній, які продають схожі товари чи послуги, величезне значення має комунікаційна стратегія компанії.

Комунікаційна стратегія – це частина стратегії підприємства, яка має на меті побудову ефективного обміну інформації із цільовою аудиторією для просування товарів чи послуг компанії та отримання зворотного зв'язку. Вона повинна вирішувати такі питання:

– Для чого ми хочемо щось розповісти про нашу компанію?
– Що ми хочемо розповісти про нашу компанію?
– Кому ми хочемо розповісти про нашу компанію?
– Як ми хочемо розповісти про нашу компанію?

Для правильної побудови комунікації між продавцем та споживачем для початку потрібно провести аналіз комунікаційної стратегії конкурентів та оцінити власне позиціонування на ринку, дослідити інтереси та статус цільової аудиторії. Після цього потрібно визначити цілі спілкування із ЦА та сформувати план комунікації (бюджет, графік, канали, тригери) і повідомлення.

Вибір каналів комунікації нині є дуже широким. У силу розвитку Інтернету ми розглянемо основні канали комунікації. До таких належать: зовнішня реклама, POS-реклама, реклама у періодичних друкованих виданнях, реклама на радіо, реклама на телебаченні, Інтернет-реклама, електронні розсилки реклами, реклама у соціальних мережах, реклама у ігрових додатках.

Тепер розглянемо переваги email-маркетингу порівняно з іншими каналами. Найзручнішим способом продемонструвати відмінність email-маркетингу та інших каналів комунікації, на нашу думку, буде порівняльна характеристика, наведена в абл.. 2.

Звичайно, як і інші канали, email-маркетинг має низку недоліків (які переважно випливають через неправильне його використання), а саме:

– не всі користувачі щодня перевіряють пошту;
– кількість залучених клієнтів з email-розсилки та кількість переходів на ваш сайт залежать безпосередньо від якості заголовка, теми та контенту листа;
– наявність спам-фільтрів, які видаляють всі підозрілі листи;
– помилка у написанні електронної адреси може призвести до того, що лист надійде людині, яка не погоджувалася на таку рекламу;
– надмірне надсилання листів одному і тому самому контакту може призвести до негативного ставлення до компанії-відправника;
– безповоротність повідомлення. Відправивши повідомлення, не буде можливості відредагувати контент [4].

Незважаючи на всі переваги та недоліки, email-маркетинг напряму залежить від рівня освоєння електронних поштових сервісів клієнтами. Якщо проаналізувати дослідження, яке було проведене методом онлайн-інтерв'ю з використанням панелі DigData (розмір вибірки N=1187; структура вибірки репрезентативна онлайн-населенню України за статтю, віком, розміром міста та регіоном проживання (за винятком зони АТО та АРК); вік опитаних – 18–59 років), то можна зробити висновки, що поштова розсилка не така вже й ефективна (рис. 1), як, наприклад, реклама у мобільних додатках або ж реклама на телебаченні. Проте кожен четвертий споживач (25%) звертає увагу на рекламне оголошення,

Таблиця 2

Порівняльна характеристика email-маркетингу

Канал, з яким порівнюють	Переваги email-розсилок						
	Ціна	Можливість сегментації	Статистика результатів	Персоналізований підхід	Зручність для споживача	Інтерактивність	Затрати часу
Зовнішня реклама	+	+	+	+	+	+	+
Телемаркетинг	+	+	+	+	-	+	-
СМС-розсилка	+	-	-	+	-	-	-
Реклама у пошукових мережах	+	-	-	+	-	+	-
Прямий маркетинг:							
Каталог-маркетинг	+	+	+	+	-	+	+
Телефонний маркетинг	+	-	-	-	+	+	+
Особисті продажі	+	-	-	-	+	+	+
Професійні презентації	+	+	+	+	+	+	+
Інтернет-маркетинг:							
Реклама у соцмережах	+	-	-	+	-	-	-
Реклама у пошукових мережах	+	-	-	+	-	-	-
Viber-розсилки	+	-	-	+	-	-	-

Рис. 1. Результати онлайн-інтерв'ю DigData [7]

яке йому надійшло на електронну скриньку. І це за умови, що далеко не всі бренди освоїли усі можливості email-маркетингу, які дають змогу використовувати сучасні сервіси та технології. Перспектива розвитку даного каналу виглядає багатообіцяюче, особливо якщо врахувати її переваги та особливості, які ми розглянули раніше [7].

Збільшити вагомість поштової розсилки (рис. 1) можна за умови правильного розуміння цільової аудиторії, врахування інтересів і зручності кожного адресата та виокремлення окремих поведінкових тригерів під час налаштування email-розсилок.

Поштова розсилка справді має великий потенціал, ураховуючи, що щодня переглядають особисту електронну пошту 90% користувачів. Серед них 64% перевіряють електронну пошту декілька разів на добу.

83% респондентів бажають підтримувати зв'язок із компаніями та брендами за допомогою електронної пошти. 68% респондентів бажають отримувати електронні повідомлення на пошту від улюбленого бренда один раз на тиждень.

Окрім цього, 43% користувачів відзначили, що правильно сформовані електронні листи з рекламними пропозиціями від компанії допомагають вибрати між декількома варіантами. 25% уважають, що рекламні пропозиції нагадують про заплановане придбання. Ще 25% відкривають для себе нові бренди за допомогою електронних розсилок. 15% респондентів зазначили, що рекламні листи підштовхують до придбання товару чи послуг.

Дослідження було проведене методом онлайн-інтерв'ю з використанням панелі DigData. Розмір вибірки N = 1075. Структура вибірки репрезентативна онлайн-населенню України за статтю, віком, розміром міста та регіоном проживання (за винятком зони АТО та АРК). Вік опитаних – 16–59 років [7].

Окрім великого потенціалу, також цей канал є економічно вигіднішим, аніж інші види розсилок (через СМС та Viber). Для наочності наведемо ціни в одному із сервісів eSputnik, який надає послуги омніканального маркетингу:

– 0,05 грн/лист;
– 0,36 грн за СМС (а це лише 70 символів кирилицею);
– 0,57 грн за повідомлення у Viber [6].

Звичайно, час не стоїть на місці та технології електронних поштовиків також розвиваються. До прикладу, пошти, які зареєстровані у Gmail, мають можливість розподіляти листи по категоріях: Основні, Соцмережі, Реклама, Оновлення, Форуми. З одного боку, це зручно для клієнта, оскільки не губляться основні переписки серед рекламних повідомлень, але з іншого – ще менше людей переглядають вкладку «Реклама».

За даними, отриманими з дослідження ReturnPath, користувачі Gmail використовують вкладку «Реклама» різними способами. За результатами цього запитання видно, що майже половина (45,1%) користувачів Gmail перевіряють свої реклами принаймні раз на день.

Загалом 70,6% відкривають вкладку «Реклама», з них:

– 11,9% постійно переглядають;
– 6,7% щонайменше 3–4 рази на день;
– 26,5% хоча б один раз на день;
– 25,5% як мінімум один раз на тиждень.

Це показує, що вони використовують вкладку «Акції» для фільтрації своїх маркетингових повідомлень для зручного доступу, що дає змогу швидко реагувати на ці пропозиції [10, с. 8].

Отже, перед email-маркетологами стоїть непросте завдання: як серед інших рекламних пропозицій у вкладці «Реклама» привернути увагу та зробити так, щоб споживач виконав наші конверсійні дії.

Зокрема, коли йдеться про персоналізований контакт із потенційним споживачем, мається на увазі не лише те, що у рекламному тексті листа вказується його ім'я, а й уподобання і результати попереднього споживчого досвіду конкретної людини.

Для того щоб зробити email-розсилки більш персоналізованими, почнемо зі зручного дня розсилки. Для того щоб дізнатися, у який день конкретному клієнту зручно отримувати листи, можна провести опитування або ж проаналізувати день відкриття вже надісланих листів.

Для прикладу, було зроблено email-розсилку по всій базі за 2020 р. Метою цієї розсилки було проінформувати існуючих клієнтів про акцію «Передноворічний розпродаж», яка буде проводитися з 21.12.2020 по 31.12.2020.

У даній статті виберемо аналіз попереднього листування з клієнтом. Експортуємо звіт по першій розсилці на тему акції «Передноворічний розпродаж» (ефективність якої наведено на рис. 2) із будь-якого сервісу розсилок (у нашому випадку це MailChimp), сортуємо електронні адреси за днем відкриття.

Після цього формуємо групи залежно від дня, коли адресат відкрив лист, та сегментуємо цих клієнтів у сервісі розсилок із позначками у назві. Тепер створюємо

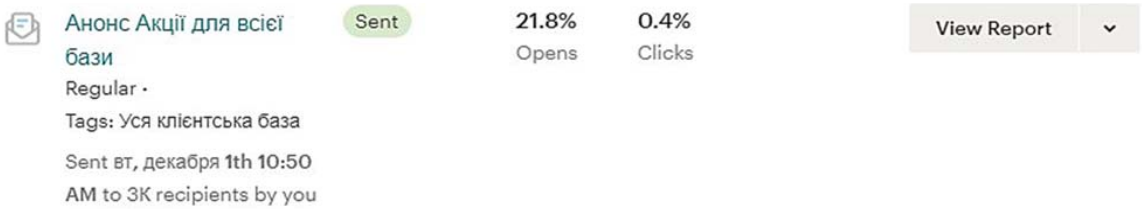


Рис. 2. Результати email-розсилки по всій базі за 2020 р. (розробка авторів)

декілька розсилок з однаковим шаблоном під різні сегменти та плануємо розсилки у потрібні дні «відкриття» для кожного сегмента.

У нашому випадку, проаналізувавши базу, виокремилось п'ять груп із певною кількістю (табл. 3).

Тепер через кожні два дні після відправки розсилки аналізуємо результати «до» (рис. 2) та «після» (рис. 3–7) врахування споживчого досвіду клієнта.

У понеділок, 14 грудня, була здійснена розсилка по базі, яка прочитала попередню розсилку у понеділок.

Як видно на рис. 3, зробленого через два дні після проведення розсилок по усій базі та лише по клієнтах, які минулу розсилку прочитали у понеділок, ефективність відкриття листів зросла на 10,4%.

Наступна розсилка була здійснена у вівторок, 15 грудня, відповідно по тих клієнтах, які першу розсилку прочитали у вівторок.

Як видно з рис. 4, зробленого через два дні після проведення розсилок по усій базі та лише по клієнтах, які минулу розсилку прочитали у вівторок, ефективність відкриття листів зменшилася на 1,6%.

Наступна розсилка була здійснена у середу, 16 грудня, відповідно по тих клієнтах, які першу розсилку прочитали у середу.

Як видно з рис. 5, зробленого через два дні після проведення розсилок по усій базі та лише по клієнтах, які минулу розсилку прочитали у середу, ефективність відкриття листів зросла на 6,5%.

Наступна розсилка була здійснена у п'ятницю, 18 грудня, відповідно по тих клієнтах, які першу розсилку прочитали у п'ятницю.

Як видно з рис. 6, зробленого через два дні після проведення розсилок по усій базі та лише по клієнтах, які минулу розсилку прочитали у п'ятницю, ефективність відкриття листів зросла на 20,2%.

І остання із цієї серії розсилка була здійснена у суботу, 19 грудня, відповідно по тих клієнтах, які першу розсилку прочитали у суботу.

Як видно з рис. 7, зробленого через два дні після проведення розсилок по усій базі та лише по клієнтах, які минулу розсилку прочитали у п'ятницю, ефективність відкриття листів зросла на 16,1%.

Таблиця 3

Сегменти бази за 2020 р.

Назва аудиторії	Кількість	Відсоток від загальної бази
Клієнти, які читають листи у понеділок	1000 адрес	26,9%
Клієнти, які читають листи у вівторок	391 адрес	10,5%
Клієнти, які читають листи у середу	643 адрес	17,3%
Клієнти, які читають листи у п'ятницю	948 адрес	25,5%
Клієнти, які читають листи у суботу	741 адрес	19,8%
Загалом	3723 адрес	100%

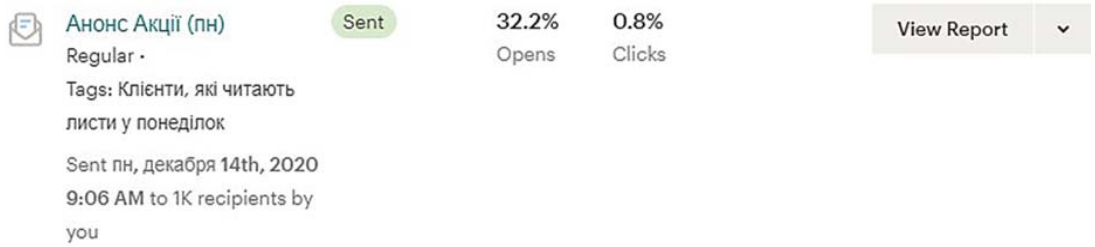


Рис. 3. Результати email-розсилки по клієнтах, які читають листи у понеділок (розробка авторів)

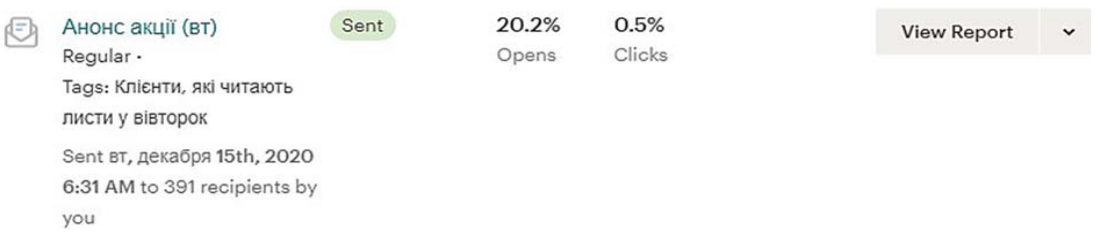


Рис. 4. Результати email-розсилки по клієнтах, які читають листи у вівторок (розробка авторів)

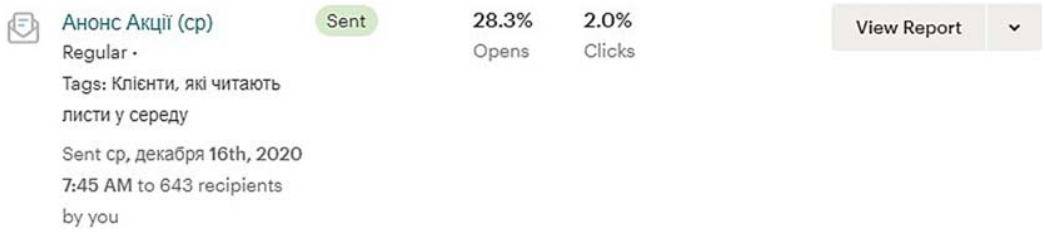


Рис. 5. Результати email-розсилки по клієнтах, які читають листи у середу (розробка авторів)

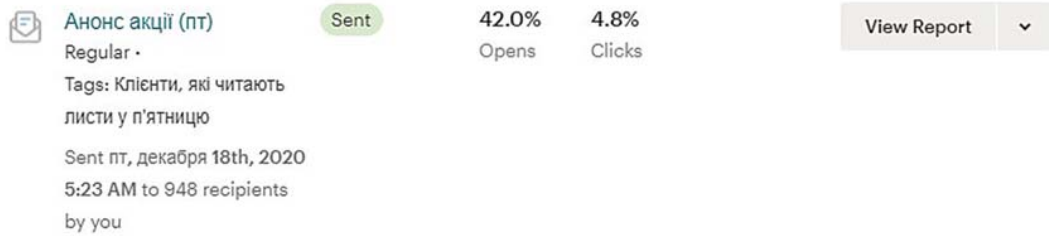


Рис. 6. Результати email-розсилки по клієнтах, які читають листи у п'ятницю (розробка авторів)

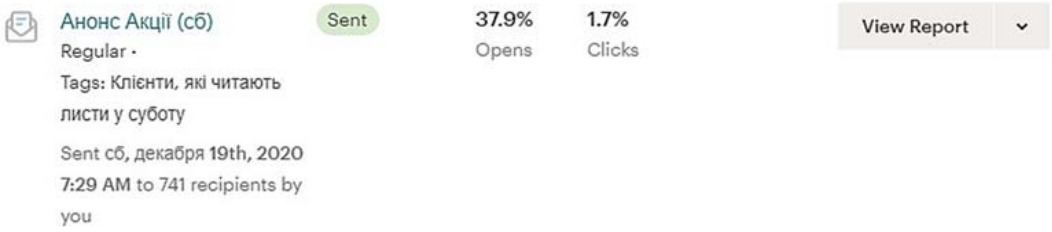


Рис. 7. Результати email-розсилки по клієнтах, які читають листи у суботу (розробка авторів)

Виводимо середню ефективність персоналізованих розсилок – 32,1%, що на 10,3% більше, ніж ефективність розсилки по всій базі. Окрім цього, можна зробити висновок, що клієнти переважно хотіли б отримувати листи у ті дні, коли їм зручно (здебільшого це субота, п'ятниця та понеділок).

Висновки. Розвиток технологій допомагає вирішувати наявну потребу в комунікації з клієнтами. Постійне освоєння та вдосконалення нових технологій дасть змогу маркетологу підтримувати саме той зв'язок із клієнтом, який відповідатиме усім його критеріям корисності. Розширення нових сфер застосування персоналізації у email-розсилках призведе до якіснішого контакту споживача з брендом.

Через те, що email-маркетинг недооцінюють, компанії втрачають клієнтів, яких могли б залучити через цей канал комунікації. Мало компаній на українському ринку використовують поштові розсилки і через брак кваліфікованого персоналу, адже під час налаштування такого контакту зі споживачем потрібно розбиратися й у технічному боці поштових сервісів.

Подальше дослідження цього каналу комунікації дасть змогу зрозуміти, які чинники є найвагомішими під час проведення email-розсилок та як їх оптимізувати для досягнення максимальної ефективності спілкування з клієнтами.

Останніми роками традиційні маркетингові інструменти поступово поповнюються новими, осучасненими та ефективнішими видами, які переважно пов'язані з мережею Інтернет – потужним комунікаційним простором. Передусім цьому сприяє стрімкий розвиток науково-технологічного середовища, який стимулює підприємства, що не бажають бути витісненими конкурентами, використовувати інновації у сфері маркетингу. До сучасних інструментів просування можна віднести й email-маркетинг, який є не зовсім новим, але досить перспективним засобом.

Список використаних джерел:

1. Ашманов И., Иванов А. Оптимизация и продвижение сайтов в поисковых системах. Санкт-Петербург : Питер, 2011. 465 с.
2. Литовченко І.Л. Інтернет-маркетинг : навчальний посібник. Київ : Центр учбової літератури, 2011. 332 с.
3. Процишин Ю.Т. Ефективність використання e-mail-маркетингу. *ЛОГОС. Мистецтво наукової думки.* 2019. № 5. С. 13–15.
4. Скригун Н.П., Семененко К.Ю., Авраменко Ф.М. Email як ефективний канал маркетингових комунікацій. *Причорноморські економічні студії*. 2016. № 1. С. 106–110.
5. Федоричак В. Email-розсилка як інструмент маркетингу для Інтернет-магазину. URL: http://lemarbet.com/ua/razvitie-internet-magazina/e-mail-rassylka-kak-instrument-marketinga-dlya-internet-magazina/ (дата звернення: 12.09.2021).
6. Ціни на послуги email-розсилок. URL: https://esputnik.com/uk/vartist-email (дата звернення: 14.09.2021).
7. Які канали комунікації найбільше привертають увагу та викликають довіру у споживачів? URL: https://digdata.com.ua/index.php/uk/kanaly-komunikatsiyi/ (дата звернення: 16.09.2021).
8. Як українці використовують електронну пошту? URL: https://digdata. com.ua/index.php/uk/vykorystannya-elektronnoyi-poshty/ (дата звернення: 14.09.2021).

9. Hudak M., Kianickova E., Madlenak R. The Importance of E-mail Marketing in E-commerce. *Procedia Engineering.* 2017. № 192. P. 342–347.
10. The Email Marketer's Guide to Gmail Categories. URL: https://returnpath.com/wp-content/uploads/2017/01/Gmail-Tabs-Report-FINAL.pdf (дата звернення: 14.09.2021).

References:

1. Ashmanov I., Ivanov A. (2011) Optimizatsiya i prodvizhenie saytov v poiskovykh sistemakh [Optimization and promotion of sites in search engines]. Piter: SPb. (in Russian)
2. Lytovchenko I.L. (2011) Internet-marketyng [Internet Marketing]. Kyiv: Center for Educational Literature. (inUkrainian)
3. Procyshyn Ju.T. (2019) Efektyvnist' vykorystannja e-mail marketyng [Effective use of e-mail marketing]. *«ΛΟΓΟΣ. The Art of Scientific Thought»,* vol. 5, pp. 13–15.
4. Skryghun N.P., Semenenko K.Ju., Avramenko F.M. (2016) Email jak efektyvnyj kanal marketyngovyh komunikacij [Email as an effective channel of marketing communications]. *Black Sea Economic Studies,* vol. 1, pp. 106–110.
5. Fedorychak V. Email-rozsylka jak instrument marketyngu dlja Internet-magazynu [Email distribution as a marketing tool for online shopping]. Available at: http://lemarbet.com/ua/razvitie-internet-magazina/e-mail-rassylka-kak-instrument-marketinga-dlya-internet-magazina/ (accessed 12 September 2021).
6. Ciny na poslugy email-rozsylok [Prices for e-mail services]. Available at: https://esputnik.com/uk/vartist-email (accessed 14 September 2021).
7. Jaki kanaly komunikacii' najbil'she pryvertajut' uvagu ta vyklykajut' doviru u spozhyvachiv? [Which communication channels attract the most attention and trust of consumers?]. Available at: https://digdata.com.ua/index.php/uk/kanaly-komunikatsiyi/ (accessed 16 September 2021).
8. Jak ukrai'nci vykorystovujut' elektronnu poshtu? [How Ukrainians use e-mail?]. Available at: https://digdata. com.ua/index.php/uk/vykorystannya-elektronnoyi-poshty/ (accessed 14 September 2021).
9. Hudak. M., Kianickova E., Madlenak R. (2017). The Importance of E-mail Marketing in E-commerce*. Procedia Engineering,* vol. 192, pp. 342–347.
10. The Email Marketer's Guide to Gmail Categories. Available at: https://returnpath.com/wp-content/uploads/2017/01/Gmail-Tabs-Report-FINAL.pdf (accessed 14 September 2021).

EMAIL-МАРКЕТИНГ КАК ОСНОВНОЙ КАНАЛ ПЕРСОНАЛИЗИРОВАННОЙ КОММУНИКАЦИИ С ПОТРЕБИТЕЛЕМ

Аннотация. В работе рассмотрена актуальность использования email-маркетинга. Выделены характеристики рекламной почтовой рассылки. Проведено сравнение между email-рассылкой и другими популярными каналами коммуникации. Описана особенность использования электронной почты на сервисе Gmail и приведено сравнение цен на основные способы рассылок. Проведен эксперимент в сервисе для почтовых рассылок MailChimp на определение разницы эффективности проведенных email-рассылок по информированию о предстоящей акции с учетом модели поведения клиента с предыдущими переписками. Отдельное внимание в эксперименте уделено вопросу удобства получения писем, а именно дню, когда клиент получает рассылку. Выделены еще не решенные составляющие проблемы использования email-маркетинга среди микса других каналов коммуникации.

Ключевые слова: реклама, коммуникация, email-маркетинг, почтовые рассылки, персонализированный канал коммуникации.

EMAIL MARKETING AS THE MAIN CHANNEL OF PERSONALIZED COMMUNICATION WITH THE CONSUMER

Summary. This article illustrates the importance and effectiveness of the use of Email-marketing with the advantages and disadvantages of using in modern Ukrainian companies. The main questions that an Email Marketer should answer before planning an advertising mailing are highlighted. The characteristics that distinguish advertising mail from spam are highlighted. A comparison was made between e-mail and other popular channels of communication with the consumer. The current research of the Ukrainian market by the marketing research agency DigData on communication channels and consumer attitudes to advertising mailings is described. Also, such a feature of using e-mail on the Gmail service as filtering emails by category, in particular in the "Advertising" tab, is described, and a study is considered where the ability of users to use these category tabs is analyzed. The possibilities of Email-marketing are considered, in particular through the prism of the main advantage – personalization of the letter in accordance with the interests of the consumer and with the possibility of taking into account previous consumer experience. The comparison of prices for the main methods of distribution (such as SMS and Viber) is given. An experiment was conducted in the service for email mailings MailChimp e-mail service to determine the difference in the effectiveness of the e-mails to inform about the upcoming campaign, taking into account the model of customer behavior with previous correspondence. A special role in the experiment presented in the study is devoted to the question of the convenience of receiving letters, namely the day when the client receives the mailing. The main conclusions of the study are indicated, which indicate that by adjusting the mailing to the client, you can get 10.3% better performance. Examples for further research are given and the still unresolved components of the problem of using Email-marketing among the mix of other marketing communication channels are highlighted.

Key words: advertising, communication, Email-marketing, mailings, personalized communication channel.

УДК 339.9+338.4(477)+658.52
DOI: https://doi.org/10.32782/2413-9971/2021-39-9

Довжанин А. І.
студент
Ужгородського національного університету
Рошко С. М.
кандидат філологічних наук,
доцент кафедри міжнародних економічних відносин
Ужгородського національного університету

Dovzhanyn Andrii
Student
Uzhhorod National University
Roshko Svitlana
Candidate of Philological Sciences, Associate Professor,
Associate Professor of the Department of International Economic Relations
Uzhhorod National University

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ РИНКУ ВИСОКОТЕХНОЛОГІЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ В УМОВАХ МІЖНАРОДНОЇ КООПЕРАЦІЇ

Анотація. У статті розглядається розвиток високотехнологічного виробництва як однин із важливих чинників розвитку економіки. Саме розвиток високотехнологічного виробництва як пріоритету державної політики сприятиме можливості виходу України на нові ринки з висококонкурентною продукцією. Досліджено світовий ринок експорту високотехнологічної продукції та виділено ключових гравців. Проведено історичний аналіз економічного дива Південної Кореї та Сінгапуру, який наводить приклади та можливості застосування міжнародного досвіду в економіці України. Для виявлення можливих перспектив розвитку сектору високотехнологічної продукції національної економіки проведено аналіз експорту товарів з України, звернено увагу на необхідні зміни у структурі експорту товарів для переходу української економіки на новий рівень розвитку. Визначено сучасний стан, недоліки та пріоритетні кроки для розвитку інноваційного середовища України.

Ключові слова: експорт високотехнологічної продукції, високотехнологічний товар, експорт, Україна, світовий ринок, економічний розвиток, високотехнологічний сектор.

Вступ та постановка проблеми. В останнє десятиліття світовий ринок високих технологій розвивається надзвичайно швидкими темпами. Це викликає до нього особливий інтерес дослідників, оскільки здатність країни конкурувати на високотехнологічних ринках дуже важлива для просування національної економіки на новий рівень і для підвищення конкурентоспроможності як окремих фірм, так і національної економіки у цілому. І якщо не досліджувати цей аспект, не запроваджувати нові технології і не створювати новий продукт, то фірма/галузь/національна економіка ризикують залишитися «за бортом» світу, що розвивається. У світовій конкурентній боротьбі країни змушені постійно розробляти нові стратегії розвитку, виробляти унікальну продукцію, підвищувати якість товарів і послуг, що можливо лише з упровадженням нових технологій, тому дослідження цієї теми є актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Чимало економістів, як зарубіжних, так і вітчизняних, займалися дослідженням питання проблем та перспектив розвитку ринку високотехнологічної продукції, зокрема К.С. Мікаелян, Е.А. Афонічкіна, С.К. Антипов, Д.Ф. Скрипнюк, С.В. Гаврилова та ін.

Метою даної роботи є дослідження тенденцій розвитку світового ринку високотехнологічної продукції в умовах міжнародної кооперації та можливостей застосування міжнародного досвіду в економіці України.

Результати дослідження. Участь країни в міжнародному обміні високими технологіями зумовлює її успіх на світовій арені, а також успіх національних компаній. Для держави у цілому така участь грає величезну роль у поповненні бюджету і підвищенні національної безпеки. Безсумнівно, міжнародна торгівля високими технологіями є одним із найважливіших чинників залучення країни в інтеграційні процеси, де велику роль відіграють інноваційні структури: технопарки, інноваційні кластери, діяльність яких спрямована на розроблення і реалізацію нових технологій і т. д. [1].

Розвиток високотехнологічного сектору в країнах можна визначити за обсягом експорту такої продукції. Це докладно ілюструє рис. 1.

На підставі наведених на рис. 1 даних про обсяги міжнародного експорту високих технологій можна зробити висновки про те, що лідерами розвитку високих технологій є Китай, країни Єврозони (передусім Німеччина), США, Південна Корея, Сінгапур.

Що стосується колишніх соціалістичних країн і республік Радянського Союзу, то у них частка в експорті високих технологій набагато менша (Латвія – 17,2%, Естонія – 5,7%, Росія – 13%, Україна – 3,2%, Грузія – 2,5%) порівняно з Гонконгом – 65,6%, Сінгапуром – 52,1%, Південною Кореєю – 32,4% [3].

Рівень розвитку країни в секторі високих технологій залежить від кількості компаній, які зайняті у виробництві високотехнологічної продукції [4]. Розглянемо кількість таких організацій на прикладі країн Європи (табл. 1).

Проаналізувавши статистичні дані, наведені в табл. 1, можна відзначити, що лідерами за кількістю компаній – виробників високотехнологічного продукту є Німеччина, Великобританія, Італія і Франція. Значно менше таких компаній у Болгарії та Словенії. Тобто спостерігається пряма залежність між розвитком економіки і розвиненістю її високотехнологічного сектору.

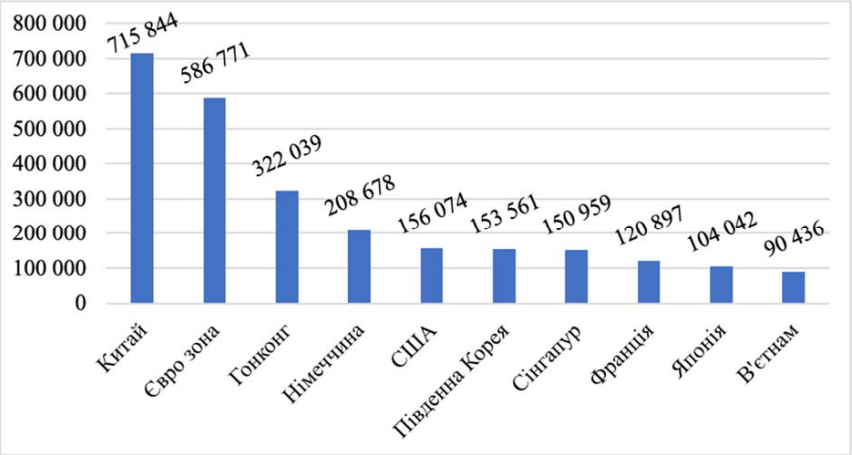


Рис. 1. Експорт високотехнологічної продукції, 2019 р., млн дол.

Джерело: складено авторами на основі [2]

Таблиця 1

Кількість компаній, що виготовляють високотехнологічні продукти, та їхній оборот у мільйонах євро, 2017 р.

Країна ЄС	Кількість компаній	Оборот (млн євро)
Німеччина	8 247	113 476
Великобританія	6 385	42 395
Італія	5 984	47 224
Франція	3 227	69 999
Словаччина	755	6 403
Болгарія	428	*
Словенія	329	2 287

Джерело: складено авторами на основі [5]

Вихід на нові ринки з високотехнологічною конкурентоспроможною продукцією може створити можливості для економічного розвитку України. Це найскладніше завдання, оскільки економіка кожної держави потребує розвитку, а технологічні процеси – постійного оновлення. Важко говорити про інноваційний клімат країни, яка восьмий рік перебуває у стані війни. Інвестиції в економіку такої нестабільної країни є високим ризиком [4]. Однак в історії розвитку держав відомі економічні піднесення.

Наприклад, Південна Корея – це економічне диво, яке сталося протягом одного покоління. У 1953 р. тут тільки закінчилася війна [6]. Зараз країна – серед 20 найбільших ВВП країн світу [7], на шостому місці [2] у світі за експортом високотехнологічної продукції. У Південній Кореї практично немає природних корисних копалин, зокрема газу та нафти, і майже 70% [8] продукції імпортується з інших куточків світу. Експерти виділяють такі основні складники економічного дива цієї країни:

– уряд спирався на єдиний ресурс – людей;
– корейці дуже працьовиті, працюють по 10 годин на день, мають один вихідний на тиждень;
– корейці не купують японські товари, тому що Японія – колишній загарбник;
– лідери країн змушували багатих корейців інвестувати у промисловість;
– влада підтримувала бізнес пільговими кредитами та державними замовленнями.

У результаті країну назвали прикладом успішного втручання уряду держави в економіку [9].

Ще одним прикладом економічного дива є Республіка Сінгапур. Сінгапур – одна з найменших держав світу, де немає явних економічних переваг, значних запасів природних ресурсів; у країні процвітали корупція, торгівля наркотиками та морське піратство. За 50 років ця країна перетворилася на одного зі світових лідерів у галузях високих технологій, таких як електроніка та фармацевтика, та є найбільшим фінансовим та нафтопереробним центром [10]. Номінальний ВВП на душу населення за паритетом купівельної спроможності в 2020 р. досяг 98 тис дол. (2-е місце у світі) [7]. Майже 270 тис населення країни – доларові мільйонери [11].

Модернізація Сінгапуру була забезпечена зусиллями у чотирьох ключових напрямах, таких як:

– економічні реформи, які встановили вектор інвестиційного інноваційного розвитку;
– соціальна модернізація;
– ефективна боротьба з корупцією;
– політична стабільність.

Уряд спирався на залучення іноземних інвесторів, розвиток фінансового ринку та високотехнологічних галузей промисловості. У Сінгапурі були прийняті прості та прозорі процедури реєстрації та правила ведення бізнесу, створено систему оподаткування з низькими ставками податку. Для уникнення подвійного оподаткування Сінгапур негайно підписав близько 70 угод з іноземними державами. Уряд держави реалізував послідовну промислову політику, в якій значну роль відіграють інструменти державного управління. Влада виділяла пріоритетні галузі промисловості, інвестувала в них і розвивалася, а потім ці сегменти, досягнувши певного рівня розвитку, позитивно вплинули на розвиток усієї економіки [12].

Для порівняння проаналізуємо структуру експортних товарів з України. Основу товарної структури українського експорту в 2020 р. становили неблагородні метали та вироби з них, механічні та електричні машини, жири та олії тваринного або рослинного походження, мінеральні продукти, продукція легкої промисловості, хімічна продукція, деревина та вироби з неї. Україна переходить від статусу експортера металургійної та хімічної продукції до статусу експортера аграрної мінеральної сировини та металургійних напівфабрикатів. Частка комерційних інновацій в Україні становить 1,4% у промисловій продукції, а високотехнологічний експорт – 6% [13].

Однак є й позитивні тенденції: експорт засобів наземного транспорту, літаків та плавучих засобів у 2019 р.

збільшився на 40,8%, хоча їхня частка у загальному обсязі експорту становила лише 11%. Експорт оптичних пристроїв і камер виріс на 20,3%, але їхня частка в експорті становить 0,3%. Обсяг експорту фармацевтичної продукції, частина якої належить товарам із високою доданою вартістю, збільшився на 19,4% [14].

Структурна деградація економіки України триває. В Україні за роки ринкових трансформацій обсяг наукоємного виробництва значно скоротився (наприклад, машинобудування – майже у 2,5 рази порівняно з 2015 р. [14]). Скорочення кількості організацій, які виконують наукові та науково-технічні роботи, вже стало регулярним. Окрім того, спостерігається значне скорочення кількості експертів, залучених до виконання наукових та науково-технічних робіт.

Висновки. Ринок високих технологій є одним із найважливіших чинників зростання світової економіки й економік окремих країн.

Українська економіка зараз перебуває в умовах тривалих трансформацій, які впливають на економічний розвиток держави та пояснюють необхідність подальшої трансформації інститутів і відповідних державних установ.

Уряд України оголосив про розвиток цифрової економіки. Однак в умовах відсутності повноцінної інноваційної системи з відповідною інфраструктурою це завдання є надзвичайно складним.

Невідповідність інноваційного середовища міжнародним стандартам та несприятливий інноваційний клімат сприяють зниженню конкурентної позиції України в умовах глобального інноваційного простору, тому виділення пріоритетних напрямів розвитку високотехнологічної галузі, розвиток ефективних механізмів виробництва з високою доданою вартістю мають стати пріоритетними завданнями для системи державного управління.

Список використаних джерел:

1. Мікаелян К.С. Аналіз світового ринку високих технологій. URL: https://moluch.ru/archive/233/54061/ (дата звернення: 20.09.2021).
2. Експорт високотехнологічної продукції. URL: https://www.theglobaleconomy.com/rankings/High_tech_exports/ (дата звернення: 20.09.2021).
3. Експорт високотехнологічної продукції, відсоток від експорту виробництва. URL: https://www.theglobaleconomy.com/rankings/High_tech_exports_percent_of_manufactured_exports/ (дата звернення: 20.09.2021).
4. Гаврилова С.В. Концептуальні основи визначення високотехнологічного сектору економіки і функціонування високотехнологічних компаній. *Статистика та економіка.* 2014. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/kontseptualnye-osnovy-opredeleniya-vysokotehnologichnogo-sektora-ekonomiki-i-funktsionirovaniya-vysokotehnologichnyh-kompaniy/ (дата звернення: 20.09.2021).
5. Дані Євростату. URL: https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/images/0/0d/Economic_statistics_on_high-tech_sectors_in_2014_update.PNG/ (дата звернення: 20.09.2021).
6. Республіка Корея, або Південна Корея. URL: https://uk.wikivoyage.org/wiki/Південна_Корея/ (дата звернення: 20.09.2021).
7. Дані Світового банку. URL: https://data.worldbank.org/ (дата звернення: 20.09.2021).
8. Південна Корея. Імпорт та експорт. URL: https://trendeconomy.ru/data/h2/Korea/TOTAL/ (дата звернення: 20.09.2021).
9. Південна Корея: економічне диво за одне покоління. URL: https://iprosvita.com/pivdenna-koreia-ekonomichne-dyvo-za-odne-pokolinnia/ (дата звернення: 20.09.2021).
10. Сінгапур. URL: https://en.wikipedia.org/wiki/Singapore (дата звернення: 20.09.2021).
11. Число мільйонерів у Сінгапурі зросте на 62% до 2025 р. URL: https://www.straitstimes.com/business/economy/number-of-millionaires-in-singapore-to-surge-62-by-2025-to-437000-report/ (дата звернення: 20.09.2021).
12. Якою ціною Сінгапур створив економічне диво. URL: https://tokar.ua/read/29269 (дата звернення: 20.09.2021).
13. Зовнішня торгівля України товарами та послугами у 2020 році. URL: https://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=76438c62-5e54-4931-ad98-fe59d004a2a&title=ZovnishniaTorgivliaUkrainiTovaramiTaPoslugamiU2020-Rotsi (дата звернення: 20.09.2021).
14. Сайт Держстатистики України. URL: www.ukrstat.gov.ua/ (дата звернення: 20.09.2021).

References:

1. Mikaelyan K.S. Analiz svitovoho rynku vysokykh tekhnolohiy [Analysis of the world market of high technologies]. Available at: https://moluch.ru/archive/233/54061/ (accessed 20 September 2021).
2. Eksport vysokotekhnolohichnoyi produktsiyi [Export of high-tech products]. Available at: https://www.theglobaleconomy.com/rankings/High_tech_exports/ (accessed 20 September 2021).
3. Eksport vysokotekhnolohichnoyi produktsiyi, vidsotok vid eksportu vyrobnytstva [Exports of high-tech products, a percentage of exports]. Available at: https://www.theglobaleconomy.com/rankings/High_tech_exports_percent_of_manufactured_exports/ (accessed 20 September 2021).
4. Gavrilova S.V. Kontseptual′ni osnovy vyznachennya vysokotekhnolohichnoho sektoru ekonomiky i funktsionkuvannya vysokotekhnolohichnykh kompaniy [Conceptual bases of definition of high-tech sector of economy and functioning of high-tech companies]. *Statystyka ta ekonomika* [Statistics and economy]. Available at: https://cyberleninka.ru/article/n/kontseptualnye-osnovy-opredeleniya-vysokotehnologichnogo-sektora-ekonomiki-i-funktsionirovaniya-vysokotehnologichnyh-kompaniy (accessed 20 September 2021).
5. Dani Yevrostatu [Eurostat data]. Available at: https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/images/0/0d/Economic_statistics_on_high-tech_sectors_in_2014_update.PNG (accessed 20 September 2021).
6. Respublika Koreya abo Pivdenna Koreya [Republic of Korea or South Korea]. Available at: https://uk.wikivoyage.org/wiki/Південна_Корея
7. Dani Svitovoho banku [World Bank data]. Available at: https://data.worldbank.org (accessed 20 September 2021).
8. Pivdenna Koreya. Import ta eksport [South Korea | Import and export]. Available at: https://trendeconomy.ru/data/h2/Korea/TOTAL (accessed 20 September 2021).
9. Pivdenna Koreya: ekonomichne dyvo za odne pokolinnya [South Korea: an economic miracle in one generation]. Available at: https://iprosvita.com/pivdenna-koreia-ekonomichne-dyvo-za-odne-pokolinnia/ (accessed 20 September 2021).

10. Sinhapur [Singapore]. Available at: https://en.wikipedia.org/wiki/Singapore (accessed 20 September 2021).
11. Chyslo mil′yoneriv u Sinhapuri zroste na 62% do 2025 [The number of millionaires in Singapore will increase by 62% by 2025]. Available at: https://www.straitstimes.com/business/economy/number-of-millionaires-in-singapore-to-surge-62-by-2025-to-437 000-report (accessed 20 September 2021).
12. Yakoyu tsinoyu Sinhapur stvoryv ekonomichne dyvo [At what price did Singapore create an economic miracle]. Available at: https://tokar.ua/read/29269 (accessed 20 September 2021).
13. Zovnishnya torhivlya Ukrayiny tovaramy ta posluhamy u 2020 rotsi [Ukraine's foreign trade in goods and services in 2020]. Available at: https://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=76438c62-5e54-4931-ad98-7fe59d004a2a&title=ZovnishniaTorgivliaUkrainiTovaramiTaPoslugamiU2020-Rotsi (accessed 20 September 2021).
14. Sajt Derzhstatystyky Ukrayiny [Site of the State Statistics of Ukraine]. Available at: www.ukrstat.gov.ua/ (accessed 20 September 2021).

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЫНКА ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОЙ ПРОДУКЦИИ В УСЛОВИЯХ МЕЖДУНАРОДНОЙ КООПЕРАЦИИ

Аннотация. В статье рассматривается развитие высокотехнологичного производства как одного из важных факторов развития экономики. Именно развитие высокотехнологичного производства как приоритета государственной политики будет способствовать возможности выхода Украины на новые рынки с высококонкурентной продукцией. Исследован мировой рынок экспорта высокотехнологичной продукции и выделены ключевые игроки. Проведен исторический анализ экономического чуда Южной Кореи и Сингапура, который приводит примеры и возможности применения международного опыта в экономике Украины. Для выявления возможных перспектив развития сектора высокотехнологичной продукции национальной экономики проведен анализ экспорта товаров из Украины, обращено внимание на необходимые изменения в структуре экспорта товаров для перехода украинской экономики на новый уровень развития. Определены современное состояние, недостатки и приоритетные шаги для развития инновационной среды Украины.

Ключевые слова: экспорт высокотехнологичной продукции, высокотехнологичный товар, экспорт, Украина, мировой рынок, экономическое развитие, ВВП, машиностроение, высокотехнологичный сектор.

DEVELOPMENT TRENDS OF THE MARKET OF HIGH-TECHNOLOGY PRODUCTS IN THE CONDITIONS OF INTERNATIONAL COOPERATION

Summary. The article examines the development of high-tech production as one of the important factors in the development of the economy. The development of high-tech production is as a priority of state policy that will contribute to the possibility of Ukraine entering new markets with highly competitive products. The world market for the export of high-tech products has been researched and the key players have been identified. The historical analysis of the economic miracle of South Korea and Singapore is carried out, this analysis gives examples and possibilities of applying international experience in the Ukrainian economy. To identify possible prospects for the development of the sector of high-tech products of the national economy, an analysis of the export of goods from Ukraine was carried out, attention was drawn to the necessary changes in the structure of export of goods for the transition of the Ukrainian economy to a new level of development. The current state, shortcomings and priority steps for the development of the innovative environment in Ukraine have been determined. Purpose of the Article. Today, neo-industrialization, digitalization, the emergence of new technologies and mobile automated high-tech industries lead to radical changes in the economic systems of developed countries and have a significant impact on the formation and implementation of human capital. New technologies are fundamentally changing business processes and management models, and modern information ecosystems are becoming the basis for the emergence and growth of new global markets. The aim of the study is to develop the current state of the market of high-tech products, identify problems that hinder its development in Ukraine and describe the main prospects for the development of high-tech production. Research Methodology. Methods such as comparative and statistical analysis, critical analysis, systematization and generalization were used in writing the article. The research results, conclusions and recommendations are substantiated by an integrated approach. Results. Accelerated development of the high-tech sector allows not only to strengthen the country's position in the global market of high-tech products, but also to ensure the competitiveness of traditional sectors of the national economy through their innovative development and introduction of advanced technologies. The government's focus on digital transformation as a national priority should be complemented by the implementation of an effective strategy for the development of a high-tech sector of the economy, focused on achieving concrete results. Thanks to this, the state will be able to become one of the leaders in digital transformation and prepare for a technological breakthrough. It is also important to develop a mechanism for the active participation of all major stakeholders in the transition to digital industrial transformation and the ongoing coordination of this process at the state, regional and sectoral levels. Novelty. The article considers the development of high-tech production as one of the important factors of economic development. A historical analysis of the economic miracle of South Korea and Singapore, which provides examples and opportunities for applying international experience in the economy of Ukraine. The practical significance. The development of a science-intensive economy is the most optimal way for Ukraine to take a worthy place among the developed countries of the world, and can contribute to the adoption of an innovative model of development. When developing and bringing to market high-tech and science-intensive products, it is also important to use the organizational and economic advantages of large enterprises and integrated structures that allow to accumulate significant amounts of resources and ensure the effective implementation of scientific achievements.

Key words: export of high-tech products, high-tech goods, export, Ukraine, world market, economic development, GDP, mechanical engineering, high-tech sector.

УДК 339.5:339.174
DOI: https://doi.org/10.32782/2413-9971/2021-39-10

Ерфан Є. А.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародних економічних відносин
Ужгородського національного університету

Erfan Yeva
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor at the Department of International Economic Relations
Uzhhorod National University

МІЖНАРОДНІ ВИСТАВКИ ТА ЯРМАРКИ ЯК ІНСТРУМЕНТ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ

Анотація. У статті проведено дослідження ролі виставково-ярмаркової індустрії як одного з ключових інструментів розвитку міжнародної торгівлі. Проаналізовано значення виставок та ярмарків для компаній, які беруть участь у даних заходах, що є для них важливим чинником здійснення комунікаційної політики. Виставково-ярмаркова індустрія розглядається як один з інструментів комунікації та є стратегічною формою взаємодії суб'єктів і елементів економічних процесів у глобальному ринковому просторі. Визначено вплив виставкової галузі на певні сектори економіки та на економічний добробут у цілому. Проведено оцінку виставкового сектору Німеччини, яка є лідером у цій галузі серед країн Європейського Союзу. Висвітлено проблеми, з якими зіткнулася виставково-ярмаркова індустрія в період пандемії коронавірусу. Зроблено висновки та прогнози стосовно подальшого розвитку виставок та ярмарків у країнах Європи після пандемії.

Ключові слова: виставки, ярмарки, міжнародні виставки, виставкова індустрія, виставково-ярмаркова діяльність, міжнародна торгівля, маркетингова комунікація.

Вступ та постановка проблеми. Зі стрімким технологічним розвитком та швидкими змінами в економічному середовищі роль виставкової діяльності та діяльності ярмарків зростає. Виставки та ярмарки як засіб маркетингової комунікації визнаний одним із найефективніших маркетингових інструментів. Вони дають своїм учасникам можливість вирішити проблеми продажу, визначити спектр покупців та партнерів. Участь компаній у виставках та ярмарках дає змогу не тільки демонструвати свою продукцію, а й дізнаватися про останні досягнення всієї галузі, отримувати достовірну інформацію про останні розробки своїх конкурентів та багато іншого.

У сучасних умовах економічного розвитку існує гостра потреба у підвищенні ефективності виставково-ярмаркової діяльності компаній. Передусім це пов'язано з тим, що вони відіграють важливу роль в умовах відновлення економіки після кризи, спричиненої пандемією коронавірусу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання організації та розвитку виставково-ярмаркової діяльності та пов'язаних із ними прикладних аспектів досліджували зарубіжні вчені, такі як А.М. Фарронаа, Р. Вілар, Т. Колтона, Дж. Крістотакіс, Н. Норицина, Дж. Бернет, С. Моріарті, К. Магнісаліса та багато інших. Серед українських – А.А. Рибак, В.Д. Харамурза, С.С. Гаркавенко, Я.М. Антонюк, І.М. Шандировський, А.М. Голіцин та інші вчені. Але недостатньо висвітлено проблеми відновлення виставкової індустрії після пандемії коронавірусу, тому це питання потребує подальшого дослідження

Метою даної роботи є дослідження ролі виставково-ярмаркової індустрії у розвитку міжнародної торгівлі.

Результати дослідження. У всьому світі ярмарки, виставки, презентації та супутні заходи відіграють роль економічного двигуна, каталізатора технічного та комерційного прогресу. Сьогодні виставкові події стали повноправними учасниками глобального економічного розвитку країни, континенту та всього світу. У сукупності ці події представляють третій за величиною ЗМІ після преси, радіо та телебачення й є найважливішим засобом для малого та середнього бізнесу щодо забезпечення доступу до ринків.

Міжнародні виставки й ярмарки посідають важливе місце у світових економічних відносинах, адже вони виступають платформою для налагодження та укріплення ділових зв'язків і допомагають учасникам як продемонструвати товар, так і розширити клієнтську базу.

Участь у міжнародних виставках та ярмарках стає для підприємства важливим інструментом здійснення комунікаційної політики, і завдяки цьому компанія отримує можливість виходити на зарубіжні ринки та посилювати свою присутність там завдяки укладенню договорів із місцевими підприємствами.

Ярмарок, за визначенням Спілки міжнародних ярмарок, – це «економічна виставка зразків, яка згідно зі звичаями тієї країни, на території якої знаходиться, являє собою крупний ринок товарів, що діє у встановлені строки впродовж обмеженого часу в одному самому місці і на якому експонентам дозволяється представляти зразки своєї продукції для укладання торговельних угод у національному чи міжнародному масштабі» [1].

В українській мові існують два терміни: «виставка» та «ярмарок». Етимологічно ярмарок має значення «торг, влаштовуваний у певну пору року і в певному місці». Завдяки значному періоду існування даного формату торгівлі на території України поняття «ярмарок» глибоко вкоренилося у нашу мову [2].

Виставкова галузь значно впливає на певні сектори економіки та на економічний добробут у цілому. Відслідковування рівня впливу базується на мультиплікативному аналізі, суть якого полягає у тому, що додаткова сума витрат одного сектору може призвести до збільшення споживання в інших секторах [3, с. 64].

Прямий вплив полягає у прямих витратах та кількості робочих місць, які безпосередньо задіяні у плануванні та організації виставок. Непрямий вплив охоплює всі товари та послуги, які необхідно виробляти постачальникам для підтримки прямих ефектів.

Внесок даної індустрії у світовий ВВП більший за внесок деяких окремих країн. Якщо врахувати непрямий та індукований вплив, то, за підрахунками Всесвітньої асоціації виставкової індустрії, ця сфера підтримувала близько 3,2 млн робочих місць, продукції було вироблено на 325,0 млрд дол. США, а внесок у світовий ВВП становив 197,5 млрд дол. США [4].

Світовим лідером у виставковій індустрії є Північноамериканський регіон. Станом на 2019 р. «МакКормік Плейс» у Чикаго, штат Іллінойс, став найбільшим конференц-центром у США, увійшовши до п'ятнадцяти найбільших у світі виставкових залів. Що стосується відвідуваності, то приблизно 30% найбільших виставок та конгресів у США мали понад 2 500 учасників у 2019 р. і лише 8% мали менше 200.

Через пандемію коронавірусу дохід від виставкової індустрії у США у першому кварталі 2020 р. різко зменшився. Падіння становило 15,1% порівняно з відповідним періодом попереднього року [5].

Друге місце посідає Європейський регіон, однак час від часу переважає виставкову індустрію Північної Америки. Однією з найсильніших держав Європейського Союзу саме у цій галузі є Німеччина, виставковий сектор якої є одним із головних світових гравців. У цій країні базуються штаб-квартири п'яти з десяти провідних компаній у світі даної індустрії. Провідними компаніями – організаторами виставкових та ярмаркових заходів є: GL Events, Koelnmesse, MCH Group, Messe Düsseldorf, Messe Frankfurt, Messe Munchen, RELX Group. У цьому регіоні спостерігається зближення ярмарків, виставок, конгресів та конференцій, що зумовлює збільшення обсягів та оборотів [6].

В Азії безперечним лідером тривалий час залишається Китай. Швидке економічне зростання Китаю, а також зростання попиту на професійні управлінські навички на китайському ринку сприяють зростанню цієї індустрії. Окрім того, швидка адаптація китайських компаній – організаторів виставок і швидкий вихід усієї країни з пандемії зумовили менший обсяг утрат порівняно з іншими регіонами. Цей розрив може дати можливість східній виставково-ярмарковій діяльності досягнути за своїм обсягом Єврорегіон.

Глобальні виставки безпосередньо генерували більше ділових продаж, аніж багато великих світових секторів, включаючи верстати, медичне та хірургічне обладнання. У середньому в глобальному масштабі доходи за 2020 р. становили лише 28% доходів, отриманих за той самий період 2019 р. У 2021 р. очікується, що доходи становитимуть 34% доходів 2019 р. за першу половину 2021 р. та 58% за весь 2021 р. Що стосується прибутку, то 52% компаній зазнали збитків, а 30% – зменшення їхнього прибутку більше ніж на 50% [7].

Виставки та ярмарки є недооціненим рушієм економічного зростання у всьому світі, що забезпечує близько 1,3 млн робочих місць. За даними Глобальної асоціації виставкової індустрії в Парижі, у 2018 р. ярмарки принесли дохід у 137 млрд дол., стільки ж, скільки і General Motors. Вони стали інструментами прямого маркетингу, що використовуються для посилення комунікації на ринку та збільшення продажів.

Події виставкової індустрії надають унікальну можливість установити прямий контакт, що забезпечує високу ефективність, оскільки туди приходять саме зацікавлені особи. Так, за даними The Center for Exhibition Industry Research(CEIR), було встановлено, що:

– 81% відвідувачів – потенційні споживачі;

– 67% усіх відвідувачів є новими потенційними клієнтами експонента;

– 45% відвідувачів відвідують лише одну виставку на рік;

– 92% відвідувачів виставки шукають нові товари [8].

Однією з головних переваг ярмарків та виставок є концентрація зразків великої кількості товарів, вироблених у різних країнах.

Дослідження Асоціації німецької торговельної ярмаркової промисловості (AUMA) MesseTrend 2020 р. (репрезентативного опитування 500 німецьких компаній-експонентів) показало, що для компаній, які виставляють свої стенди на виставках, ця діяльність є їхнім найважливішим інструментом комунікації B2B (business-to-business). У 2020–2021 рр. ці компанії планують витратити близько 49% своїх маркетингових бюджетів на ярмарки (рис. 1).

У середньому за два роки німецька компанія відвідує понад вісім виставок, з яких п'ять – у Німеччині, а три – за кордоном. Цей показник зростає до десяти разів для компаній, які зосереджуються на промислових товарах. Кількість виставок та ярмарків, у яких бере участь компанія, залежить і від її розмірів. Компанії з річним обсягом продажів понад 125 млн євро відвідують у середньому 20 виставок за два роки.

У Німеччині функціонує 25 виставкових центрів міжнародного чи національного значення. Площа їхнього залу становить 2,8 млн кв. м. Архітектурно, логістично та технічно німецькі виставкові майданчики визначають тенденції на міжнародному рівні. Німецькі виставкові компанії щорічно інвестують близько 300 млн євро в оптимізацію своїх сайтів.

Близько 60% провідних виставок у світі проходять у Німеччині. За даними Асоціації німецької торговельної ярмаркової промисловості (AUMA), щороку в Німеччині

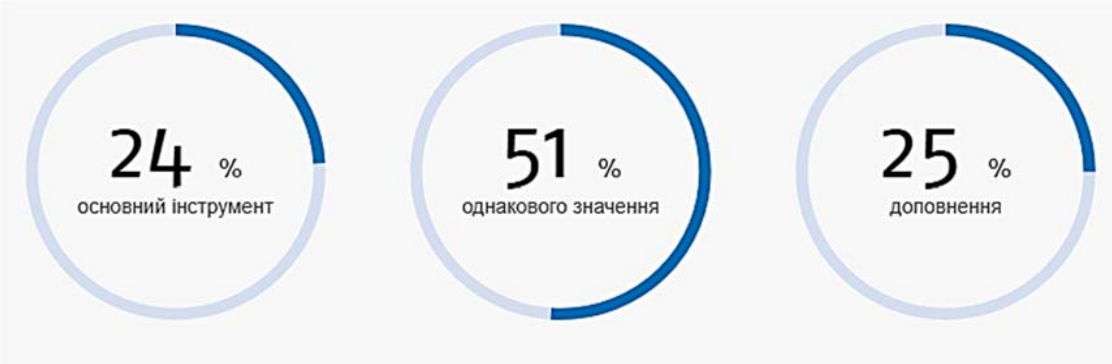


Рис. 1. Використання компаніями – учасницями торгових виставок та ярмарків як комунікації B-to-B, % [9]

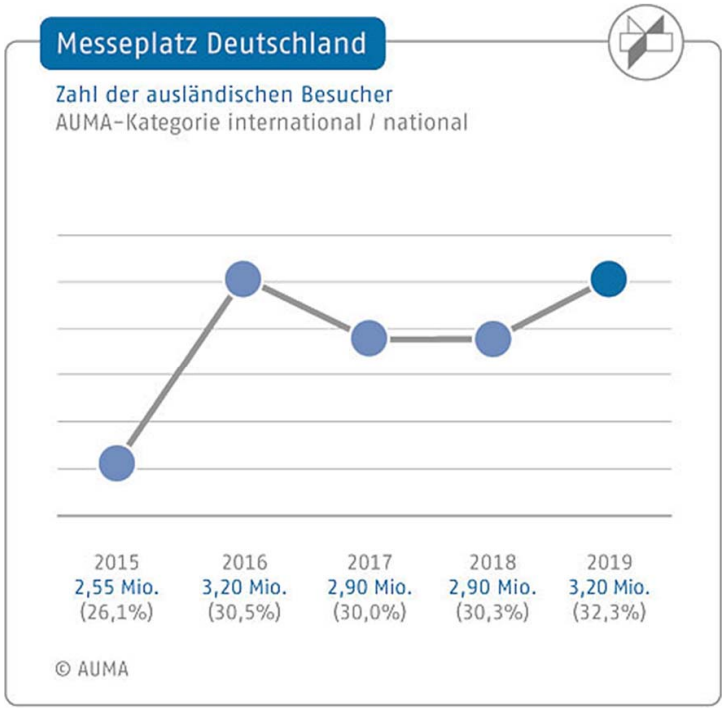


Рис. 2. Загальна кількість іноземних відвідувачів німецьких виставок протягом 2015–2019 рр. [10]

проводяться близько 170 міжнародних та національних ярмарків/виставок, які залучають близько 185 тис учасників та близько 10 млн відвідувачів. У 2019 р. кількість іноземних відвідувачів становила близько 3,2 млн (понад 30% від усіх відвідувачів), а кількість іноземних учасників – приблизно 113 тис (понад 60% експонентів). Динаміку зміни кількості іноземних відвідувачів подано на рис. 2.

Дані рисунку демонструють привабливість міжнародних та національних ярмарків, що проводилися у Німеччині. Виставки та ярмарки також допомагають розвивати малий та середній бізнес, так, 87% учасників виставки – це малі та середні підприємства.

В останній час виставково-ярмаркова індустрія зіткнулася з чималою кількістю викликів, серед яких – посилення конкуренції за рахунок збільшення кількості виставок та ярмарків у країнах, що розвиваються. А збільшення кількості заходів дезорієнтуватиме учасників і їм доведеться більше часу витрачати на вибір конкретної події.

Уже зараз конкуренція між фірмами-організаціями доволі жорстка і зростатиме ще більше. Співпраця між акторами з виставкової галузі та із зовнішніми партнерами може посилитися, і паралельно можна спостерігати процес монополізації, оскільки 20 найбільших виставкових компаній займають 50% світового ринку виставок. Також зростає інтернаціоналізація виставкових брендів, створення нових виставок або співпраця з партнерами з країн, що розвиваються.

У довгостроковій перспективі європейські майданчики та виставки конкуруватимуть із ринками країн, що розвиваються, адже нині там відбувається побудова нових сучасних павільйонів. У всьому світі спостерігається значне збільшення потужності, особливо в Азії.

Нині світ дуже динамічний, і виставки та ярмарки повинні швидко адаптуватися до нових викликів. Серед головних змін почесне місце займатиме технологія. Уже зараз відчутна сильна її присутність на найбільших ярмарках світу. На виставках використовуватиметься все більше новітніх технологій, передусім для привернення уваги. Із цією самою метою експоненти все більше звертатимуть увагу на «активні» експонати, тобто ті, які вимагають безпосереднього залучення.

Під час пандемії ярмарки та виставки адаптувалися до он-лайну. Але віртуальні події не дають для економіки такого ефекту, як офф-лайнові заходи, адже тоді не заповнюються готелі чи ресторани та інші побічні витрати. До того ж online не замінить offline, оскільки тактильний контакт, можливість «помацати» товар, провести презентацію і влаштувати переговори в комфортній зоні залишаться затребуваними.

Розвиток Інтернет-маркетингу і будь-яких комунікацій в Інтернеті буде тільки розвиватися, нові технології VR і AR використовуватимуться більш масово, і вартість цих послуг за зростання попиту буде знижуватися, що зробить їх більш доступними. Більшого розвитку отримає особистий бренд, так званий social selling, коли керівник компанії активно веде свої соціальні мережі. Цей вид комунікації буде поступово заміщати класичний SMM. Усе більше клієнтів приймають рішення про покупку товару або послуги, коли він або вона асоціюються з «живим» представником компанії. Це викликає довіру до людини і проєктується на бренд організації [11].

За даними Technavio, з урахуванням цих тенденцій обсяг ринку організації виставок зросте майже на 8,32 млрд дол. протягом 2020–2023 рр. за річного темпу приросту на понад 5%. 43% зростання очікується саме в Північній Америці [12].

Використання соціальних медіаканалів, таких як Facebook, Twitter, LinkedIn, Google+, WhatsApp та YouTube, значно збільшить залучення відвідувачів на виставки.

Через пандемію коронавірусу виставково-ярмаркова діяльність була припинена. Кількість виставок, скасованих або перенесених, у Європі становила понад 3 300. У 2020 р. близько 10 тия торгових ярмарків та виставок було скасовано та перенесено. Спалах коронавірусу за рекордний термін зміг майже повністю призупинити діяльність.

У Європі втрати від неукладених договорів становлять 39 млрд євро. Загалом загальні збитки від непроведених продажів до кінця другого кварталу 2020 р. становлять 134,2 млрд євро. Глобальний економічний збиток становить 81,6 млрд євро загальної втрати продукції лише на виставках. Для Азії втрати сягають 21,8 млрд євро, для Північної Америки – 29,2 млрд євро до кінця другого кварталу [13].

Через асиметричне прогресування пандемії можна спостерігати дисбаланс у розвитку ярмарків та виставок. Якщо у Північній Америці та Європі спостерігається майже повне припинення діяльності, то в Азії, яка найшвидше оговталася після пандемії, ця індустрія вже почала відновлюватися.

У січні 2021 р., усвідомлюючи важливість виставкової галузі для розвитку регіону, Європейська Комісія затвердила надання 642 млн євро для відшкодування збитків, спричинених спалахом коронавірусу компаніям, що працюють у цій індустрії. Сума відшкодування дає змогу зрозуміти величину втрат, яких зазнали німецькі компанії – організатори виставок [14].

Для виходу з кризи було створено першу у своєму роді глобальну коаліцію, яка призначена для забезпечення пріоритетності безпеки та прибутковості після відновлення.

Відновлення ярмарків та виставок після пандемії коронавірусу зможе зіграти життєво важливу роль для економіки.

Оскільки виставкова індустрія є основним елементом того, як ведеться бізнес, країни та організації прагнуть поступово та стратегічно забезпечувати свою майбутню життєздатність та постійний розвиток цієї галузці. Виставкову індустрію зараз як ніколи об'єднує спільна мета: стимулювати економічне зростання, підтримувати зусилля щодо відновлення після COVID-19.

Висновки. Виставково-ярмаркова діяльність є одним з найбільш динамічних сфер сучасної економіки. Вона прискорює обмін новими технологіями та розвиток економіки, а також науково-технічний прогрес загалом, оскільки демонструє науково-технічні, культурні та мистецькі досягнення. Завдяки цьому зміцнюються міжнародні відносини, оскільки внутрішня та зовнішня торгівля розвивається шляхом демонстрації товарів та укладення торгових угод.

Сьогодні індустрія виставок – це багатомільярдний бізнес. Північноамериканський та європейський ринки являють собою два найбільші регіони для світової виставкової індустрії. Останнім часом помітна тенденція до зростання азійського та латиноамериканського ринків. Відповідно, найближчим часом загостриться глобальна конкурентна боротьба.

На розвиток виставково-ярмаркової індустрії значно вплинула пандемія коронавірусу, і вона поступово змінює вигляд заходів.

Разом із тим COVID-19 став справжньою можливістю для виставкової індустрії використати чимало різних доступних для них технологій, що дасть змогу в майбутньому забезпечити кращу рентабельність інвестицій та більш глибокий аналіз.

Сучасний постіндустріальний світ уже перебуває на етапі формування нового інформаційного суспільства. Інформація, яка надається у цифровій формі, переходить у розряд стратегічних ресурсів суспільства, а рівень застосовуваних технологій для її отримання, доставки, перетворення і використання стає одним з основних чинників соціального й економічного розвитку. Віртуальні виставки, безсумнівно, не зможуть повністю замінити офф-лайнові заходи, але вони дадуть змогу розширити кількість учасників та відвідувачів. І, скоріше за все, буде створено гібридний формат, який поєднуватиме в собі елементи віртуальної реальності та безпосередні зустрічі на виставкових майданчиках.

Список використаних джерел:

1. Тема 1. Виставково-ярмаркова діяльність: сутність понять та історія розвитку. URL: http://moodle.socosvita.kiev.ua/moodledata/filedir/06/ee/ 06eec594ac7bc87ed1487e105924c703333736ff (дата звернення: 18.09.2021).
2. Ярмарок – етимологія. Етимологічний словник української мови Інституту мовознавства ім. О.О. Потебні НАН України. URL: https://goroh.pp.ua/%D0%95%D1%82%D0%B8%D0%BC%D0%BE%D0%BB%D0%BE%D0%B3%D1%96%D1%8F/%D1%8F%D1%80%D0%BC%D0%B0%D1%80%D0%BE%D0%BA. (дата звернення: 18.09.2021).
3. Креативні індустрії: вплив на розвиток економіки України / О. Ніколаєва та ін. 2019. URL: https://kse.ua/wp-content/uploads/2021/04/KSE-Trade-Kreativni-industriyi.pdf (дата звернення: 27.09.2021).
4. UFI Global Exhibition Barometer. 2018. URL: https://www.ufi.org/wp-content/uploads/2018/07/21st_UFI_Global_Barometer_july2018.pdf (дата звернення: 28.09.2021).
5. Growth of exhibition industry revenue in the United States from 1st quarter 2011 to 1st quarter. 2020. URL: https://www.statista.com/statistics/257025/ exhibition-industry-revenue-growth-in-us/ (дата звернення: 05.10.2021).
6. Ринок виставок та подій на 18 мільярдів доларів – прогноз європейської галузі на 2020–2025 роки. 2020. URL: https://www.globenewswire.com/news-release/2020/09/28/2099705/0/en/18-Billion-Exhibitions-Events-Market-European-Industry-Outlook-Forecast-2020-2025.html (дата звернення: 05.10.2021).
7. Global Exhibition Barometer. UFI. 2021. URL: https://www.ufi.org/archive-research/the-global-exhibition-barometer-january-2021/ (дата звернення: 05.10.2021).
8. Trade Fairs as Marketing Tool 2014. URL: http://blogs.tradeindia.com/trade-fairs-as-marketing-tool/. (дата звернення: 06.10.2021).
9. Trade fairs as central marketing instruments. AUMA. 2019. URL: https://www.auma.de/en/facts-and-figures/trade-fairs-as-central-marketing-instruments (дата звернення: 06.10.2021).
10. Kennzahlen der Messewirtschaft. URL: https://www.auma.de/de/zahlen-und-fakten/branchenkennzahlen (дата звернення: 07.10.2021).
11. Exhibition Industry Predictions. 2019. URL: https://www.infosalonsgroup.com/2019/01/25/exhibition-industry-predictions-2019/ (дата звернення: 10.10.2021).
12. Events Industry Forecast: Exhibitions Evolve, Grow. URL: https://www.pcma.org/events-industry-forecast-exhibition-industry-evolves/ (дата звернення: 10.10.2021).
13. UFI Report Estimates $27.7 Billion Current Negative Covid-19 Impact On Trade Shows Globally. TSNN News. 2020. URL: https://www.tsnn.com/news/ufi-report-estimates-277-billion-current-negative-covid19-impact-trade-shows-globally.
14. Recovery and Resilience Facility: Commission updates guidance for recovery and resilience plans. URL: https://ec.europa.eu/commission/presscorner/ detail/en/mex_21_204 (дата звернення: 15.10.2021).

References:

1. Tema 1. Vystavkovo-yarmarkova diialnist: sutnist poniat ta istoriia rozvytku [Topic 1. The exhibition and fair activity: the essence of concepts and history of development]. Available at: http://moodle.socosvita.kiev.ua/moodledata/ filedir/06/ee/ 06eec594ac7bc87ed1487e105924c703333736ff (accessed 18 September 2021). (in Ukrainian)
2. Yarmarok – etymolohiia // Etymolohichnyi slovnyk ukrainskoi movy Instytutu movoznavstva im. O.O. Potebni NAN Ukrainy [Fair – etymology // Ethymological dictionary of the Ukrainian language of the Linguistics Institute named Potebnya O.O., National Academy of Sciences of Ukraine]. Available at:https://goroh.pp.ua/%D0%95%D1%82%D0%B8%D0%BC%D0%BE%D0%BB%D0%BE%D0%B3%D1%96%D1%8F/%D1%8F%D1%80%D0%BC%D0%B0%D1%80%D0%BE%D0%BA (accessed 18 September 2021). (in Ukrainian)

3. O. Nikolayev, A. Onopriyenko, S. Taran ta in. (2009) Kreatyvni industriyi: vplyv na rozvytok ekonomiky Ukrainy [Creative industries: impact on the development of Ukraine's economy / O. Nikolayev, A. Onopriyenko, S. Taran, etc.]. Available at: from: https://kse.ua/wp-content/uploads/2021/04/KSE-Trade-Kreativni-industriyi.pdf (accessed 27 September 2021). (in Ukrainian)
4. UFI Global Exhibition Barometer. 2018. Available at: https://www.ufi.org/wp-content/uploads/2018/07/21st_UFI_Global_Barometer_july2018.pdf (accessed 28 September 2021).
5. Growth of exhibition industry revenue in the United States from 1st quarter 2011 to 1st quarter. 2020. Available at: https://www.statista.com/statistics/257025/ exhibition-industry-revenue-growth-in-us/ (accessed 05 October 2021).
6. Rynok vystavok ta podiy na 18 miliardiv dolariv – Prohnoz yevropejskoi haluzi na 2020–2025 roky (2020) [The market of exhibitions and events for 18 billion dollars – Forecast of the European industry for 2020–2025 years. 2020]. Available at: https://www.globenewswire.com/news-release/2020/09/28/2099705/0/en/18-Billion-Exhibitions-Events-Market-European-Industry-Outlook-Forecast-2020-2025.html (accessed 05 October 2021). (in Ukrainian)
7. Global Exhibition Barometer. UFI (2021). Available at: https://www.ufi.org/archive-research/the-global-exhibition-barometer-january-2021/ (accessed 05 October 2021).
8. Trade Fairs as Marketing Tool (2014). Available at: http://blogs.tradeindia.com/trade-fairs-as-marketing-tool/ (Accessed 06 October 2021).
9. Trade fairs as central marketing instruments. AUMA (2019). Available at: https://www.auma.de/en/facts-and-figures/trade-fairs-as-central-marketing-instruments (accessed 06 October 2021).
10. Kennzahlen der Messewirtschaft. Available at: https://www.auma.de/de/zahlen-und-fakten/branchenkennzahlen (accessed 07 October 2021).
11. Exhibition Industry Predictions 2019. Available at: https://www.infosalonsgroup.com/2019/01/25/exhibition-industry-predictions-2019/ (accessed 10 October 2021).
12. Events Industry Forecast: Exhibitions Evolve, Grow.Available at: https://www.pcma.org/events-industry-forecast-exhibition-industry-evolves/ (accessed 10 October 2021).
13. UFI Report Estimates $27.7 Billion Current Negative Covid-19 Impact On Trade Shows Globally. TSNN News. (2020). Available at: https://www.tsnn.com/news/ufi-report-estimates-277-billion-current-negative-covid19-impact-trade-shows-globally.
14. Recovery and Resilience Facility: Commission updates guidance for recovery and resilience plans. Available at: https://ec.europa.eu/commission/presscorner/ detail/en/mex_21_204 (accessed 15 October 2021).

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ВЫСТАВКИ И ЯРМАРКИ КАК ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ

Аннотация. В статье проведено исследование роли выставочно-ярмарочной индустрии как одного из ключевых инструментов развития международной торговли. Проанализировано значение выставок и ярмарок для компаний, участвующих в данных мероприятиях, что является для них важным инструментом осуществления коммуникационной политики. Выставочно-ярмарочная индустрия рассматривается как один из инструментов коммуникации и является стратегической формой взаимодействия субъектов и элементов экономических процессов в глобальном рыночном пространстве. Определено влияние выставочной отрасли на определенные сектора экономики и на экономическое благосостояние в целом. Проведена оценка выставочного сектора Германии, которая является лидером в данной области среди стран Европейского Союза. Освещены проблемы, с которыми столкнулась выставочно-ярмарочная индустрия в период пандемии коронавируса. Сделаны выводы и прогнозы относительно дальнейшего развития выставок и ярмарок в странах Европы.

Ключевые слова: выставки, ярмарки, международные выставки, выставочная индустрия, выставочно-ярмарочная деятельность, маркетинговая коммуникация.

INTERNATIONAL EXHIBITIONS AND FAIRS AS A TOOL FOR THE DEVELOPMENT OF INTERNATIONAL TRADE

Summary. The exhibitions and fair activity are considered to be one of the most dynamic fields of the modern economy. The exhibition and fair industry is one of the important communication tools and a strategic, effective, organizational form of interaction between subjects and elements of economic processes at the local, regional, sectoral national markets and in the global market space. Topic of the article is actual as far as there is a sharp necessity in the rising of effectiveness of the exhibition and fair activity of the companies in the modern conditions of economic development. In the first place, it is associated with the fact that they play a significant role in the conditions of economy's recovery after crisis caused by coronavirus pandemic. Nowadays, exhibitions' industry makes up a multibillion business. Most of all exhibitions take place in the USA, further across countries – Germany and China. In essence, North American and European market represent two largest regions for the world exhibition industry. Recently, a tendency for Asian and Latin American market rising have become noticeable. Accordingly, in the nearest future global competitive struggle will become aggravated between the leading regions. In the long-run prospect, European grounds and exhibitions will compete with the markets of developing countries as new modern pavilions are currently being constructed there. In a global dimension the exhibitions are considered as a branch of industry and are an effective accelerator for country's economy increasing. The development of exhibition and fair industry has been significantly influenced by coronavirus pandemic and it changes gradually the sight of measures. During the pandemic fairs and exhibitions have adapted to on-line. However, virtual events can't provide such an effect as it gives off-line measures for economy. At the same time Covid-19 has become a real opportunity to understand and use a great amount of possibilities to get acquainted with different technologies available to them for exhibition industry what will allow to provide better profitability of investment and deeper analysis in the future. The restoration of fairs and exhibitions after coronavirus pandemic will be able to play a vital role for the development of countries' economy.

Key words: exhibitions, fairs, international exhibitions, exhibition industry, exhibition and fair activity, marketing communication.

УДК 339(100):338(477)+17.022.1
DOI: https://doi.org/10.32782/2413-9971/2021-39-11

Заяць О. І.
доктор економічних наук,
доцент кафедри міжнародних економічних відносин
ДВНЗ «Ужгородський національний університет»
Рошко С. М.
кандидат філологічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародних економічних відносин
ДВНЗ «Ужгородський національний університет»
Івашкович В. В.
магістр
ДВНЗ «Ужгородський національний університет»

Zayats Olena
Doctor of Economic Sciences, Associate Professor
at the Department of International Economic Relations
Uzhorod National University
Roshko Svitlana
Candidate of Philological Sciences, Associate Professor
at Department of International Economic Relations
Uzhhorod National University
Ivashkovich Victoria
Master
Uzhorod National University

ІМІДЖ УКРАЇНИ В ГЛОБАЛЬНОМУ ЕКОНОМІЧНОМУ ПРОСТОРІ

Анотація. У статті досліджується імідж України в глобальному економічному просторі за допомогою оцінки та порівняння провідних світових рейтингів у сфері національного брендингу, рейтингів, що впливають на імідж України, та деяких галузевих рейтингів. Проаналізовано роль національного бренду у позиціонуванні держави на міжнародній арені. Розкрито взаємозалежність внутрішнього і зовнішнього іміджу України. Ідентифіковано місце України у провідних дослідженнях із національного бренду: індекс конкурентоспроможності, глобальний індекс інновацій, індекс економічної свободи, індекс легкості ведення бізнесу і т. д. Проаналізовано сильні та слабкі сторони позиціонування іміджу України в глобальному економічному просторі. Висвітлено перспективи та надано рекомендації розвитку національного бренду України.

Ключові слова: національний бренд, глобальний економічний простір, міжнародна конкуренція, брендинг, стратегії національного брендингу.

Вступ та постановка проблеми. Трансформація зовнішньоекономічних пріоритетів країни у напрямі цілеспрямованого просування її інтересів і формування національного бренду в глобальному економічному просторі зумовлюються загостренням міжнародної конкуренції, глобалізацією світової економіки в умовах активізації інноваційних процесів та стрімкого росту науково-технічного прогресу. В умовах складної соціально-економічної і геополітичної ситуації для України питання формування національного бренду є дуже актуальними, а його дослідження має значний науковий інтерес. Національний бренд у цьому контексті може стати одним зі шляхів інтеграції української економіки у глобальний економічний простір та підтримки її на належному рівні в системі світових господарських відносин.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання функціонування національних економік у глобальному економічному просторі, міжнародної конкуренції та конкурентоспроможності, чинників формування конкурентних переваг, особливості формування національних інтересів, бренду та брендингу широко розглянуто у зарубіжній і вітчизняній науці. Зокрема, цим питанням присвячено праці С. Анхольта, О. Білоруса, Ю. Козака, Д. Лук'яненка, Є. Панченка, Р. Фатхутдінова, О. Швиданенка, М. Портера, А. Поручника, А. Філіпенка. Незважаючи на значний масив наукових праць із проблематики формування конкурентоспроможного національного бренду, визначення основних чинників, які сприяють посиленню міжнародного іміджу країни у світовій економіці, усе ще залишається недостатньо дослідженим імідж України у глобальному економічному просторі.

Метою даної роботи є аналіз іміджу України в глобальному економічному просторі та особливостей розвитку її національного бренду для отримання конкурентних переваг в умовах посилення міжнародної конкуренції.

Результати дослідження. Розвиток виробництва товарів і послуг в Україні відбувається за рахунок великої кількості відомих світових брендів. Але за умови незначного використання новітніх маркетингових технологій світового бренду українські виробники не є конкурентоспроможними на світовому ринку. Під впливом гострої конкурентної боротьби між країнами, корпораціями та іншими суб'єктами міжнародної економіки відбувається розвиток сучасного глобалізованого світового господарства. Слабке включення України до глобалізаційних процесів сьогодні зумовлено тим, що переважна більшість національних виробників не може відповідати на виклики та потреби світових ринків і не спроможна вступати в конкурентну боротьбу із сильними транснаціональними корпораціями.

Зміна векторів і загострення міжнародної конкуренції, суперечливість процесів соціально-культурного розвитку, гармонізація ключових світових регуляторних торгових механізмів, формування нових моделей поведінки споживачів на міжнародних ринках – усе це характеризує розвиток усесвітнього ринку. Це викликає необхідність упровадження технологій міжнародної торговельно-маркетингової діяльності у частині формування та просування глобальних брендів. Розвиток маркетингового інструментарію зумовлюється проблемами управління національними брендами в глобальному середовищі та вимагає посилення конкурентних позицій країн, що відповідає сучасним особливостям міжнародних економічних процесів із метою забезпечення успіху країни на світовому ринку.

Тому дуже важливим є ґрунтовний аналіз місця України в глобальному економічному просторі шляхом оцінки та порівняння провідних світових рейтингів у сфері національного брендингу, рейтингів, що впливають на імідж України, та деяких галузевих рейтингів. Це дасть змогу виявити потенціал та слабкі сторони позиціонування України у світовому економічному співтоваристві для вироблення ефективних обґрунтованих шляхів розвитку національного бренду, посилення конкурентоспроможності й зміцнення ролі України на світовій арені.

Варто зазначити, що значний вплив на імідж держави на міжнародній арені мають внутрішньополітичні події країни, які опиняються у центрі уваги світової спільноти на початку XXI ст., і стає очевидною взаємозалежність внутрішнього і зовнішнього іміджу України. Поліпшення або погіршення національного іміджу залежить від позитивних чи негативних наслідків цих подій, ефективності розв'язання проблем внутрішньої політики.

За оцінкою методології Brand Finance, вартість бренду «Україна» у 2019 р. становила 68 млрд дол. США. Безсум-

Таблиця 1

Рейтинги України у провідних дослідженнях із національного бренду

Організація	Рейтинг України (зростання/падіння)	Країни, що знаходяться поряд	Кількість країн/ Рік виходу рейтингу
Anholt-GfK Nation Brands Index	46 (+2)	Катар (45), Кенія (47)	130/2016 р.
«The Good Country» Index	87	Кабо-Верде (86), Білорусь (88)	162/2018 р.
Brand Finance Nation Brands	61 (+1)	Алжир (60), Словенія (62)	100/2018 р.
Country Brand Index Future Brand	74	Пакистан (73) Нігерія (75)	75/2016 р.
Індекс конкурентоспроможності (The Global Competitiveness Index (WEF))	81 (+4)	Бутан (80), Бразилія (82)	137/2018 р.
Глобальний індекс інновацій (The Global Innovation Index)	50 (+6)	Таїланд (49), Катар (51)	127/2018 р.
Індекс економічної свободи (Index of Economy Freedom)	150 (+16)	Сьєрра-Леоне (149), Камерун (151)	180/ 2018 р.
Індекс легкості ведення бізнесу (Easy of Doing Business)	76 (+4)	Киргизстан (75), Бутан (77)	190/2018 р.
Індекс процвітання (The legatum prosperity index)	112 (без змін)	Буркіна-Фасо (111), Бангладеш (113)	149/2018 р.
Рейтинг податкового навантаження (Paying taxes ranking)	43 (+41)	Кіпр (42), Румунія (44)	189/2018 р.
Глобальний показник миру (Global Peace Index)	154 (+2)	Д. Р. Конго (153), ЦАР (155)	163/2019 р.
Рейтинг готовності економік до майбутнього	67 (+2)	Колумбія (66), Єгипет (68)	100/2019 р.
Індекс глобальної торгівлі (The Global Enabling Trade Index)	95 (-9)		136/2016 р.
Рейтинг добування залізної руди	7 (без змін)	ПАР (6) США (8)	2018 р.
Індекс воєнної міці (Global Firepower index)	29 (+1)	Греція (28), Чеська Республіка (30)	2018 р.
Виробничі площі вирощування картоплі	4 (без змін)		2018 р.
Добування залізної руди (U.S. Geological Survey)	7	Південна Африка (6), Канада (8)	Топ 10
Рейтинги у світовому експорті			
Агропродукції: – соняшникової олії – ячменю – кукурудзи – меду та горіхів – пшениці – борошна – пластівців	 1 2 (+1) 3 (+1) 3 (+1) 6 11 12	Аргентина (2)	2016/2018 МР (Топ 10/20)
Зброї	9	Нідерланди (10)	2017 р.
Рейтинг за якістю доріг	130 (+7)	Мозамбік (129), Парагвай (131)	137/2018 р.

Джерело: зведено авторами за [5; 1; 6–15]

нівним успіхом можна назвати пересування позиції національного бренду із 62-го на 61-е місце з 2018 по 2019 р. У 2018 р. зростання України у рейтингу Національних брендів становило 27%, що зумовило її входження до четвірки країн зі швидко зростаючими брендами. Однак уже в 2019 р. країна не забезпечила такі самі показники зростання, тому не потрапила до 10 національних брендів за швидкістю зростання і посіла 61-е місце, піднявшись лише на одну позицію.

У 2019 р. лідером консалтингових компаній у сфері країнового брендингу британською компанією Brand Finance у партнерстві з лідерами у сфері дослідження конкурентоспроможності IMD і Всесвітнім економічним форумом (ВЕФ) національному бренду «Україна» присвоєно категорію «A–» (погіршення з категорії «A»), зміна величини вартості бренду становила 22%. У вартісному вираженні збільшення вартості національного бренду в 2019 р. становило 12 млрд дол. США – до 68 млрд дол. США (у 2017 р. вартість становила 44 млрд дол. США). За цією оцінкою бренд «Україна» характеризується стрімким розвитком, однак поки що не потрапляє до переліку 50 найкращих країн. Аналіз позицій України у провідних глобальних рейтингах наведено в табл. 1.

Якщо дослідити місце України у рейтингу Nation Brands Index компанії Anholt-GfK, можна зазначити, що Україна в 2017 р. піднялась у рейтингу NBI на дві позиції, обігнавши Катар і Кенію. Це пов'язано з уповільненням темпів українсько-російського конфлікту. Найбільше зростання порівняно з іншими продемонстрували показники у сфері державного управління, також покращилося сприйняття країни у сфері міжнародної безпеки.

Окрім того, Україна займає 87-е місце в рейтингу The Good Country [1], поступаючись Кабо-Верде (86) і випереджаючи Білорусь (88). Місця в рейтингу розподілялися за такими критеріями: оцінювався внесок у науку і технології, культуру, міжнародний мир і безпеку, турботу про клімат, світовий порядок, здоров'я і добробут.

Згідно з індексом процвітання, який щорічно складає британський аналітичний центр The Legatum Institute, рівень життя в Україні залишається ще досить низьким, що не сприяє позитивному внеску в міжнародний імідж держави. За цим рейтингом країни розмістилися на підставі результатів опитувань громадян за дев'ятьма критеріями: успіхи економіки, ділове середовище, управління, освіта, охорона здоров'я, безпека, особиста свобода, соціальний капітал і навколишнє середовище. Україна в списку зі 149 країн зайняла 112-е місце, випередивши Буркіна-Фасо і відставши від Бангладеш. Попереду України у цьому рейтингу виявилися Лаос, Кенія, Замбія, Танзанія, Сенегал, Малаві і ще більше сотні країн. Також не сприяла утвердженню позитивного іміджу держави заява директора Світового банку з питань України, Білорусі та Молдови Сати Кахконен про вищий рівень бідності в Україні сьогодні, ніж п'ять років тому. Якщо в 2014 р. за межею бідності жили 15% населення України, то сьогодні – 25%.

Україна посіла 148-е місце в глобальному індексі миру, оприлюдненому Інститутом економіки й миру. Усього в рейтингу досліджуються 163 країни, а Україна розмістилася практично у десятці аутсайдерів. Під час складання рейтингу експерти брали до уваги рівень соціального захисту і безпеки, масштаби тривалого внутрішнього чи міжнародного конфлікту та рівень озброєння.

Аналіз демонструє прогрес України у рейтингах, які оцінюють становище за одним або декількома близькими напрямами. Наприклад, у рейтингу легкості ведення бізнесу (Doing business) або податкового навантаження (рис. 1). Зважаючи на те, що прогрес демонструють також інші країни, Україна займає стійку позицію у цих рейтингах, що може відповідати реальному стану. Зокрема, за даними опитування Європейської бізнес-асоціації, оцінка

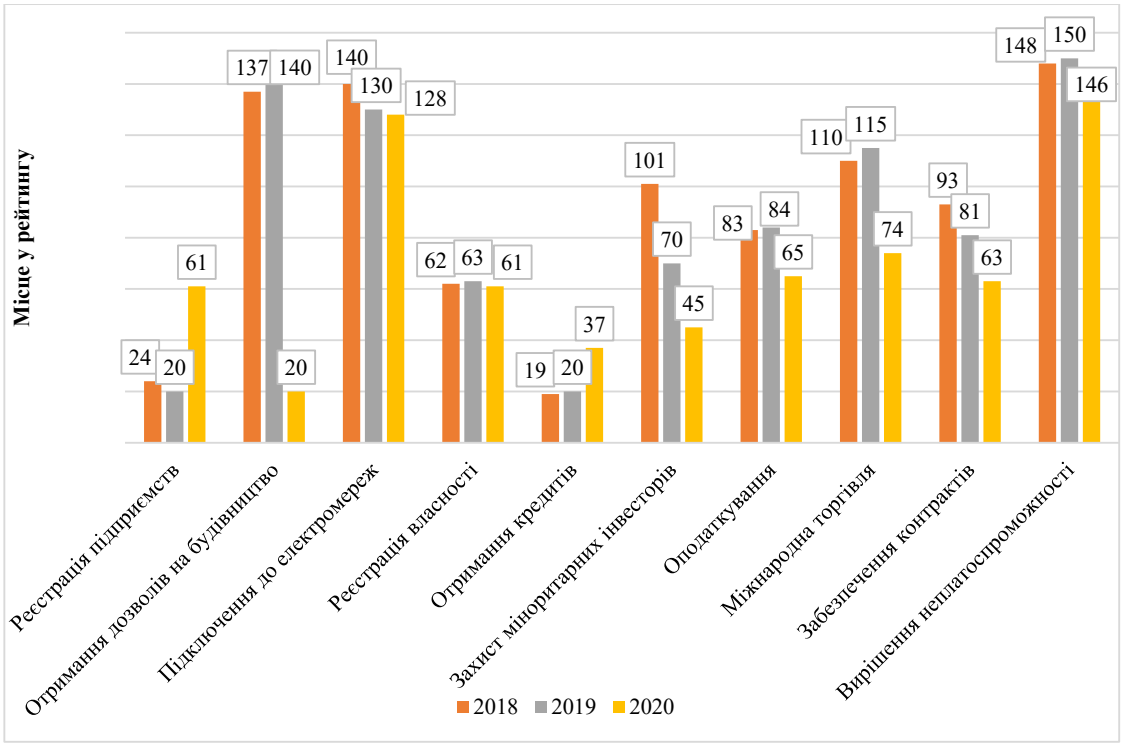


Рис. 1. Позиції України за складниками Doing business, 2018–2020 рр.

Джерело: [15; 16]

інвестиційного клімату та ділового середовища в країні помітно поліпшилася – індекс у 2017 р. досяг найвищої позначки з 2011 р.

Зазначимо, що, за оцінками експертів Світового банку, ефект від підвищення позицій у рейтингу «Ведення бізнесу» вимірюється додатковими інвестиціями в країну в обсязі 500–600 млн дол. США за одну позицію [2].

Експертна група Українського інституту майбутнього [3] розрахувала щорічний обсяг необхідних інвестицій для економічного розвитку країни – 20 млрд дол. США. Тому для залучення таких інвестицій Україна повинна піднятися у рейтингу на 40 позицій за рахунок завершення регуляторних реформ у: 1) податковій політиці; 2) судовій системі; 3) земельних відносинах – вільний ринок землі; 4) валютній системі – валютна лібералізація; 5) сфері міжнародної торгівлі.

Значно погіршилися позиції України у рейтингу залученості у світову торгівлю (The Global Enabling Trade Index), опублікованому Всесвітнім економічним форумом [70]. Індекс показує, наскільки державні інститути, політика й інфраструктура сприяють вільному пересуванню товарів через кордони до місць призначення. Україна за два роки змістилася вниз на дев'ять позицій у рейтингу і зайняла 95-е місце серед 136 країн світу. Таке становище зумовлено погіршенням рейтингових позицій країни за всіма основними складниками індексу. Причому найбільше падіння зафіксовано за показником розвитку ділового клімату в країні (зі 106-го на 125-е місце).

Міжнародна торгівля ускладнюється обсягом часу та вартістю оформлення експортно-імпортних операцій. Вартість оформлення документів для експорту становить 292 дол. США, для порівняння: у країнах ОЕСР – 36 дол. США; для імпорту в Україні – 212 дол. США, в ОЕСР – 26 дол. США.

Відсутність значного прогресу у більш комплексних економічних рейтингах не випадкова. Такі системні рейтинги, як індекс глобальної конкурентоспроможності, індекс економічних свобод або індекс процвітання охоплюють багато елементів, які не завжди напряму пов'язані з економічним становищем або містять напрями, які не характеризуються швидкими змінами, наприклад інфраструктура. Їхні оцінки також ґрунтуються на достатньо тривалій ретроспективі (3–5 років) та врахуванні незалежних від керівництва країни чинників (збройні конфлікти, природні ресурси).

Проте в України є всі можливості піднятися вище у системних рейтингах. Якщо проаналізувати їхні окремі компоненти, то найнижчі значення оцінок країна отримує за напрямом, що характеризує якість управління (governance). До нього належать чинники, на які держава може напряму вплинути: рівень корупції, захист прав власності, ефективність судової системи. Унаслідок здійснення рішучих кроків за цими напрямами відбудеться не лише поліпшення позиції в рейтингах (що є позитивом, однак не має бути самоціллю), а й залучення капіталу іноземних інвесторів, які основною перешкодою вважають саме недостатній захист прав власності, зростання банківського кредитування, розвиток національного бізнесу, а отже, зростання економіки та добробуту громадян. Усе це зумовить поліпшення іміджу країни у світі.

Висновки. Україна має всі можливості піднятися вище у системних рейтингах. Якщо проаналізувати їхні окремі компоненти, то найнижчі значення оцінок країна отримує за напрямом, що характеризує якість управління (governance). До нього належать чинники, на які держава може напряму вплинути: рівень корупції, захист прав власності, ефективність судової системи. Унаслідок здійснення рішучих кроків за цими напрямами відбудеться не лише поліпшення позиції в рейтингах (що є позитивом, однак не має бути самоціллю), а й залучення капіталу іноземних інвесторів, які основною перешкодою вважають саме недостатній захист прав власності, зростання банківського кредитування, розвиток національного бізнесу, а отже, зростання економіки та добробуту громадян. Усе це зумовить поліпшення іміджу країни у світі.

Список використаних джерел:

1. Anholt S., Govers R. The Good Country. URL: http://www.goodcountry.org (дата звернення: 10.09.2014).
2. Статистичні дані Світового банку. World Bank. 2017. URL: https://www.worldbank.org/uk/country/ukraine.
3. Хоменко О. Інвестиційний ринок України: підсумки першого півріччя 2018 року. *Український інститут майбутнього*. URL: https://www.uifuture.org/publications/news/24154-rynok-m-a-pershogo-pivrichchia.
4. Readiness_Report. WE. URL: https://www.fisglobal.com/en/insights/what-we-think/2019/june/2019-readiness-report-invest-smarter-grow-faster.
5. Anholt-GfK Roper Nation Brands IndexSM Report Highlights 2017. (2018). *Germany Trade & Invest*. URL: http://www.gtai.de/GTAI/Content/CN/Invest/_SharedDocs/Downloads/Studies/diw-wochenbericht-9-2010.pdf.
6. Brand Finance Nation Brands. The annual report on the world's most valuable nation brands. Retrieved. October 26. 2019. URL: https://brandirectory.com/rankings/nation-brands/2019.
7. Country Brand Index. URL: https://www.bloom-consulting.com/en/country-brand-ranking.
8. Nation Brands Index. URL: http://nation-brands.gfk.com/.
9. Rapid-growth markets soft power index. Spring 2012. URL: http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Rapid-growth_markets_soft_power_index:_Spring_2012 /$FILE/softpowerindex.pdf.
10. Readiness_Report. WE. URL: https://www.fisglobal.com/en/insights/what-we-think/2019/june/2019-readiness-report-invest-smarter-grow-faster.
11. Soft Power Survey – 2012 December – January. *Monocle.* Vol. 6. № 59. URL: http://monocle.com/film/affairs/soft-power-survey-2012/.
12. The Anholt-GfK Roper Nation Brands IndexSM 2019 Report. URL: https://www.executiveoffice-ni.gov.uk/topics/statistics-and-research/nation-brands-index.
13. The Global Competitiveness Index 4.0 (2019 Rankings). The Global Competitiveness Report 2017. *World Economic Forum*. Geneva. 671 p. URL: https://www.weforum.org/reports/how-to-end-a-decade-of-lost-productivity-growth.
14. The Global Competitiveness Report 2019. *World Economic Forum. Geneva.* 666. URL: http://www3.weforum.org/docs/WEF_TheGlobalCompetitivenessReport2019.pdf.
15. Позиція України у світових рейтингах. URL: https://ru.slovoidilo.ua/2019/06/21/infografika/politika/ukraina-rejtingax-kak-izmenilis-pozicii-2019-godu.
16. Місце України у рейтингу Світового банку Doing Business. URL: https://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=9cd60d26-fa44-481c-bb2a-1b28c713081f&title=AnalitichniiOgliadmistseUkrainiUReitinguSvitovogoBankudoingBusiness.

References:

1. Anholt S., Govers R. The Good Country. Avialable at: http://www.goodcountry.org (accessed 10 September 2014).
2. Statystychni dani Svitovoho Banku. World Bank statistics: World Bank 2017. Avialable at: https://www.worldbank.org/uk/country/ukraine.
3. Khomenko O. Investytsiinyi rynok Ukrainy: pidsumky pershoho pivrichchia 2018 roku. Ukrainskyi instytut maibutnoho. Investment market of Ukraine: results of the first half of 2018. *Ukrainian Institute of the Future.* Avialable at: https://www.uifuture.org/publications/news/24154-rynok-m-a-pershogo-pivrichchia
4. Readiness_Report. WE. Avialable at: https://www.fisglobal.com/en/insights/what-we-think/2019/june/2019-readiness-report-invest-smarter-grow-faster.
5. Anholt-GfK Roper Nation Brands IndexSM Report Highlights 2017. (2018). Germany Trade & Invest. Avialable at: http://www.gtai.de/GTAI/Content/CN/Invest/_SharedDocs/Downloads/Studies/diw-wochenbericht-9-2010.pdf.
6. Brand Finance Nation Brands. The annual report on the world's most valuable nation brands. Retrieved October 26, 2019. Available at: https://brandirectory.com/rankings/nation-brands/2019.
7. Country Brand Index. Avialable at: https://www.bloom-consulting.com/en/country-brand-ranking.
8. Nation Brands Index. Avialable at: http://nation-brands.gfk.com.
9. Rapid-growth markets soft power index. Spring 2012. Avialable at: http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Rapid-growth_markets_soft_power_index:_Spring_2012 /$FILE/softpowerindex.pdf.
10. Readiness_Report. WE. Avialable at: https://www.fisglobal.com/en/insights/what-we-think/2019/june/2019-readiness-report-invest-smarter-grow-faster.
11. Soft Power Survey – 2012 December –January. *Monocle.* Vol. 6. No. 59.Avialable at: http:// monocle.com/film/affairs/soft-power-survey-2012/
12. The Anholt-GfK Roper Nation Brands IndexSM 2019 Report. Avialable at: https://www.executiveoffice-ni.gov.uk/topics/statistics-and-research/nation-brands-index.
13. The Global Competitiveness Index 4.0 (2019 Rankings). The Global Competitiveness Report 2017. *World Economic Forum*. Geneva. 671 p. Avialable at: https://www.weforum.org/reports/how-to-end-a-decade-of-lost-productivity-growth.
14. The Global Competitiveness Report 2019. World Economic Forum. Geneva. 666. Avialable at: http://www3.weforum.org/docs/WEF_TheGlobalCompetitivenessReport2019.pdf.
15. Pozytsiia Ukrainy u svitovykh reitynhakh. Ukraine's position in world rankings. Avialable at: https://ru.slovoidilo.ua/2019/06/21/infografika/politika/ukraina-rejtingax-kak-izmenilis-pozicii-2019-godu.
16. Mistse Ukrainy u reitynhu Svitovoho banku "Doing Business". Ukraine's place in the World Bank rankings "Doing Business". Avialable at: https://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=9cd60d26-fa44-481c-bb2a-1b28c713081f&title=AnalitichniiOgliadmistseUkrainiUReitinguSvitovogoBankudoingBusiness.

ИМИДЖ УКРАИНЫ В ГЛОБАЛЬНОМ ЭКОНОМИЧЕСКОМ ПРОСТРАНСТВЕ

Аннотация. В статье исследуется имидж Украины в глобальном экономическом пространстве с помощью оценки и сравнения ведущих мировых рейтингов в сфере национального брендинга, рейтингов, влияющих на имидж Украины, и некоторых отраслевых рейтингов. Проанализирована роль национального бренда в позиционировании государства на международной арене. Раскрыта взаимозависимость внутреннего и внешнего имиджа Украины. Идентифицировано место Украины в ведущих исследованиях национального бренда: индекс конкурентоспособности, глобальный индекс инноваций, индекс экономической свободы, индекс легкости ведения бизнеса и т. д. Проанализированы сильные и слабые стороны позиционирования имиджа Украины в глобальном экономическом пространстве. Освещены перспективы и даны рекомендации по развитию национального бренда Украины.

Ключевые слова: национальный бренд, глобальное экономическое пространство, международная конкуренция, брендинг, стратегии национального брендинга.

IMAGE OF UKRAINE IN THE GLOBAL ECONOMIC SPACE

Summary. The article examines the image of Ukraine in the global economic space by assessing and comparing the world's leading ratings in the field of national branding, ratings that affect the image of Ukraine and some industry ratings. The transformation of the country's foreign economic priorities in the direction of purposeful promotion of its interests and the formation of a national brand in the global economic space are all due to intensified international competition, globalization of the world economy in terms of intensification of innovation processes and rapid growth of scientific and technological progress. In a difficult socio-economic and geopolitical situation for Ukraine, the issues of forming a national brand are very relevant, and its research has a considerable scientific interest. In this context, the national brand can become one of the ways to integrate the Ukrainian economy into the global economic space and support it at the appropriate level in the system of world economic relations. The role of the national brand in the positioning of the state in the international arena is analyzed. The interdependence of internal and external image of Ukraine is revealed. It is very important to intensify Ukraine's role in the world stage and strengthen its global competitiveness. Ukraine's place in the leading research on the national brand has been identified such as: the competitiveness index, the global innovation index, the economic freedom index, the ease of doing business index, etc. The strengths and weaknesses of positioning the image of Ukraine in the global economic space are analyzed. Prospects and recommendations for the development of the national brand of Ukraine are highlighted. The purpose of this work is to analyze the image of Ukraine in the global economic space and the peculiarities of the development of its national brand to gain a competitive advantage in the face of increasing international competition. Ukraine has every opportunity to rise in the system rankings. If we analyze their individual elements then we can see that the country receives the lowest values estimations in that direction that is characterized by the governance quality.

Key words: national brand, global economic space, international competition, branding, national branding strategies.

УДК 327(477):(4-6 ЄС):339.92-047.44)
DOI: https://doi.org/10.32782/2413-9971/2021-39-12

Казакова Л. О.
кандидат юридичних наук,
доцент кафедри міжнародної політики
Ужгородського національного університету
ORCID: https://orcid.org/0000-0001-7529-9543
Ботар А. М.
студентка
Ужгородського національного університету

Kazakova Lyudmyla
Ph.D., Associate Professor of International Politics Department
Uzhhorod National University
Botar Andriiana
Student
Uzhhorod National University

АНАЛІЗ ОКРЕМИХ НАПРЯМІВ ЕКОНОМІЧНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА УКРАЇНИ ТА ЄС

Анотація. У статті розглянуто питання економічного співробітництва України та ЄС, зокрема такі важливі, як співробітництво у сільськогосподарській та транспортній галузях. Висвітлено основні напрями співпраці держав за минулий період, проведено аналіз зовнішньоекономічних відносин України з ЄС, проаналізовано динаміку та обсяги експорту-імпорту України з ЄС, у тому числі в розрізі конкретних його видів. Визначено проблеми попиту на вітчизняні товари та послуги на ринках ЄС під час пандемії COVID-19. Обґрунтовано роль та значення активізації зовнішньоекономічних відносин України з ЄС. Зроблено акцент на необхідності подальшої активізації економічного співробітництва України з ЄС, упровадження дієвих механізмів оптимізації та гармонізації законодавства України в рамках інтеграції в європейський економічний простір.

Ключові слова: зовнішньоторговельне співробітництво, експортно-імпортні операції, зовнішня політика, транспортно-логістичний складник, економічний розвиток.

Вступ та постановка проблеми. З 1 вересня 2017 р. після тривалого процесу ратифікації країнами ЄС набула чинності у повному обсязі Угода про асоціацію між Україною та ЄС. Після цього пройшов уже тривалий час, протягом якого Україна та ЄС провадять економічну співпрацю в новому форматі. Аналізуючи окремі види такої співпраці, можна визначити реальні результати, які стали наслідком євроінтеграційних прагнень українського народу, втілених у згаданій Угоді про асоціацію з ЄС та наступних міжнародних договорах.

Аналіз сучасного стану економічного співробітництва України та ЄС у розрізі окремих напрямів свідчить про необхідність активізації подальшої роботи на міжнародному та національному рівнях щодо подолання проблем, з якими зіткнулися досліджувані галузі сьогодні, на другий рік карантинних обмежень через пандемію COVID-19 в Україні та країнах Європи, через тривалу військову агресію РФ та Сході України та анексію АР Крим. Через усі названі чинники слід зосередити увагу на створенні найбільш сприятливих умов подолання негативних впливів на розвиток міжнародної економічної співпраці України, у тому числі з Європейським Союзом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням таких напрямів економічного співробітництва України та ЄС у сфері агросектору та транспортно-логістичного співробітництва займалася плеяда провідних вітчизняних науковців та експертів у галузі міжнародного економічного співробітництва: Г. Артамонова [15], Н. Непрядкіна [8], В. Брагінський [16], Є. Ерфан [13] та ін.

Метою даної роботи є аналіз окремих напрямів зовнішньоекономічних відносин України з країнами ЄС, зокрема в агросекторі та транспортній галузі. Головними завданнями дослідження є аналіз динаміки та структури експорту та імпорту в зовнішній торгівлі між Україною та ЄС, у тому числі торгівлі сільськогосподарськими товарами, та аналіз окремих аспектів транспортного складника економічного співробітництва України та ЄС.

Результати дослідження. Основоположною датою розвитку взаємин між Україною та Європейським Союзом став 1991 р, у грудні якого міністром закордонних справ Нідерландів, яка на той час головувала в ЄС, було надіслано листа, в якому офіційно від імені ЄС визнавалася незалежність України. Угода про партнерство та співробітництво від 14 червня 1994 р. стала першою правовою основою відносин між Україною та ЄС, яка започаткувала співробітництво з широкого кола політичних, торговельно-економічних та гуманітарних питань. У рамках Угоди про партнерство та співробітництво було визначено сім пріоритетів співпраці між Україною та ЄС: енергетика, торгівля та інвестиції, юстиція та внутрішні справи, наближення законодавства України до законодавства Євросоюзу, охорона навколишнього середовища, транспортна сфера, транскордонне співробітництво, співпраця у сфері науки, технологій і космосу. З огляду на завершення у березні 2008 р. терміну дії Угоди про партнерство та співробітництво, Україна та ЄС розпочали переговорний процес щодо укладення нової угоди. На період до укладення нової угоди чинність Угоди про партнерство та співробітництво щороку автоматично подовжувалася за взаємною згодою сторін. Після завершення вступу України до Світової організації торгівлі у 2008 р. були започатковані переговори щодо створення поглибленої та всеохоплюючої зони вільної торгівлі між Україною та ЄС, що відкривала шлях до лібералізації

руху товарів, капіталів та послуг. У 2009 р. відповідно до домовленостей, досягнутих у ході Паризького саміту Україна – ЄС, сторонами був розроблений та схвалений Порядок денний асоціації Україна – ЄС. Політика України щодо розбудови відносин з Європейським Союзом упроваджується на основі Закону України «Про засади внутрішньої і зовнішньої політики», де у ст. 11 однією з основоположних засад зовнішньої політики України є «забезпечення інтеграції України в європейський політичний, економічний, правовий простір із метою набуття членства в Європейському Союзі» [1]. Політичну частину Угоди про асоціацію було підписано 21 березня 2014 р., економічну частину – 27 червня 2014 р. 16 вересня 2014 р. Верховна Рада України та Європейський Парламент синхронно ратифікували Угоду про асоціацію між Україною та ЄС. З 1 листопада 2014 р. здійснювалося її тимчасове застосування. Повністю Угода про асоціацію між Україною та ЄС набула чинності 1 вересня 2017 р. Це міжнародно-правовий документ, який на договірно-правовому рівні закріплює перехід відносин між Україною та ЄС від партнерства та співробітництва до політичної асоціації та економічної інтеграції [2].

Отже, основним документом, яким сьогодні визначаються форма, зміст, а також процедура та механізми координації співробітництва між Україною та ЄС, є Угода про асоціацію Україна – ЄС. Це найбільш масштабний пакет домовленостей в історії незалежної України. Економічна частина Угоди охоплює основні сфери й галузі економіки і за умови успішної реалізації суттєво наближає економічну систему України до економічної системи Євросоюзу на основі взаємної лібералізації руху товарів, капіталів та послуг, а також гармонізації значної частини законодавчої бази України з нормами і практикою ЄС [3]. Поглиблена та всеохоплююча зона вільної торгівлі (ПВЗВТ) є частиною Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом та однією з найамбітніших двосторонніх угод, які укладав будь-коли Євросоюз. Положення щодо поглибленої та всеохоплюючої зони вільної торгівлі виписані у 15 главах, 25 додатках та двох протоколах [4].

Велику частку у співробітництві нашої держави та ЄС займає саме торговельно-економічне співробітництво із, як зазначається на Євроінтеграційному порталі, з питомою вагою торгівлі товарами 41,5% від загального обсягу зовнішньої торгівлі України. Товарообіг між Україною та ЄС після відкриття зони вільної торгівлі постійно зростає. За результатами січня-жовтня 2019 р. обсяги зовнішньої торгівлі товарами між Україною та ЄС порівняно з аналогічним періодом 2018 р. збільшилися на 7,1%, експорт зріс на 6,1%, а імпорт – на 7,9%. [5]. Серед провідних галузей, в яких здійснюється торговельно-економічне співробітництво, – торгівля сільськогосподарською продукцією та торгівля послугами, зокрема експорт транспортних послуг. Так, за даними Бюлетеня поточного стану торговельних відносин між Україною та Європейським Союзом, ЄС є головним торговельним партнером України [6]. Представництво України при Європейському Союзі зазначає, що «за результатами 2020 року питома вага торгівлі товарами та послугами з ЄС становила 40,7% від загального обсягу торгівлі України» [7]. Узагальнимо дані в табл. 1 і 2.

Як зазначає Н. Непрядкіна, відносини України з Європейським Союзом у сфері торгівлі сільськогосподарською продукцією набули великого значення після підписання Угоди про асоціацію, оскільки наша країна посідає одне з провідних місць у світі за обсягами експорту зерна, входить до десятки найбільших експортерів продовольства та має величезні можливості в аграрному секторі. Відкриття ж європейського ринку як одного з найбільших торгових ринків світу дає можливість нашій країні торгувати на території з населенням понад 500 млн осіб, які мають високу купівельну спроможність. Так, науковець відзначає, що активна співпраця Мінагрополітики України з Генеральним директоратом Європейської Комісії «Сільське господарство та розвиток сільської місцевості» здійснюється в рамках Меморандуму про взаєморозуміння для Діалогу з аграрних питань, який було підписано18 жовтня 2006 р. [8]. Згідно зі змістом Меморандуму, співробітництво має такі напрями, як:

– обмін інформацією з питань сільськогосподарського виробництва і торгівлі, досвіду розроблення та впровадження політики у сфері сільського господарства та розвитку сільської місцевості, а також законів та норм;

– обговорення нових технологій, що мають відношення до сільськогосподарського розвитку;

– обмін думками, прагнучи до наближення політики щодо якості (окрім безпеки продуктів харчування) сільськогосподарської продукції, включаючи географічні позначки та виробництво органічної продукції;

– зближення позицій України та ЄС із питань, які розглядаються в рамках міжнародних організацій (IGC, ISO, FAO тощо), та інші питання [9].

За даними видання «Європейська правда», за січень-травень 2019 р. зовнішньоторговельний обіг між Україною та країнами ЄС збільшився на 24,7% (або на 830,6 млн дол. США) порівняно з аналогічним періодом 2018 р. та становив 4,2 млрд дол. США. Головним партнером України стали Нідерланди з часткою у товарообігу в розмірі 17,6%. На другому місці була Іспанія (13,7%), на третьому – Польща (13,1%) [10].

Як випливає з дослідження експертів Національного інституту стратегічних досліджень О. Собкевич та О. Ємельянової, до пріоритетних сфер співробітництва відноситься і сфера транспортно-логістичного співробітництва. На думку експертів, існують можливості співробітництва України з країнами ЄС у розвитку транс'європейських транспортних мереж (TEN-T), транснаціональних осей. Європейський Союз ухвалив програму TRANS EUROPEAN TRANSPORT NETWORK POLICY (TEN-T), спрямовану на утворення окремої мультимодальної мережі, яка об'єднає наземний, морський, повітряний транспорт. Одночасно ЄС здійснює реалізацію 30 пріоритетних проєктів (осей), частину з яких уже завершено [11].

Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 30 травня 2018 р. № 430 схвалено Національну транспортну стратегію України на період до 2030 р. [12]. Розпорядженням КМУ від 7 квітня 2021 р. було затверджено план заходів із реалізації Національної транспортної стратегії України, який передбачається здійснювати до 2030 р.

Як зазначає Є. Ерфан у дослідженнях ролі транспортно-логістичного складника ринкової інфраструктури у розвитку економічної співпраці прикордонних регіонів, важливим елементом транспортно-логістичної схеми стане повітряний транспорт, який має перспективу розвитку на базі Ужгородського та Мукачівського аеродромів [13, с. 91], що знайшло свою підтримку з боку держави в 2021 р. через вирішення проблем функціонування названих місцевих повітряних воріт та майбутню активізацію діяльності інших аеропортів у країні через підписання 12 жовтня 2021 р. Угоди про «спільний авіаційний простір» у рамках саміту Україна – ЄС. Як зазначається окремими експертами, угода відкриє Україну для деяких лоукост-авіаліній, що збільшить пасажиропотік і значно сприятиме зростанню економіки країни у сфері туризму,

Таблиця 1

Обсяги торгівлі товарами України з ЄС у 2019–2020 рр.

2019		2020	
Експорт	**Імпорт**	**Експорт**	**Імпорт**
– чорні метали – 15,2% (↓15,3%); – зернові культури – 12,7% (↑18,2%); – електричні машини – 11,1% (↓2,6%); – руди, шлаки – 8,5% (↓2,5%); – жири та олії – 7,4% (↑35,0%); – насіння та плоди олійних рослин – 7,4% (↑32,3%); – деревина і вироби з деревини – 4,8% (↓3,8%); – енергетичні матеріали – 3,4% (↑6,3%)	– реактори ядерні, котли, машини – 13,3% (↑3,4%); – засоби наземного транспорту, крім залізничного – 13,0% (↑46,1%); – енергетичні матеріали – 10,8% (↓15,2%); – електричні машини і устаткування – 8,4% (↑10,0%); – фармацевтична продукція – 6,3% (↑10,2%); – пластмаси, полімерні матеріали – 5,4% (↓3,4%); – різноманітна хімічна продукція – 3,4% (↓1,3%); – папір та картон – 2,4% (↓3,4%).	– чорні метали – 13,5% (↓20,1%); – електричні машини – 11,9% (↓4,1%); – жири та олії – 9,9% (↑19,5%); – зернові культури – 9,6% (↓32,0%); – руди, шлаки – 7,8% (↓18,1%); – насіння і плоди олійних рослин – 6,7% (↓18,5%); – деревина і вироби з деревини – 5,3% (↓1,3%); – меблі – 3,5% (↑15,1%).	– реактори ядерні, котли, машини – 13,3% (↓6,4%); – засоби наземного транспорту, крім залізничного – 11,6% (↓16,7%); – електричні машини і устаткування – 8,4% (↓6,3%); – фармацевтична продукція – 7,7% (↑15,2%); – енергетичні матеріали – 6,9% (↓40,4%); – пластмаси, полімерні матеріали – 5,7% (↑0,1%); – різноманітна хімічна продукція – 3,4% (↓7,8%); – папір та картон – 2,5% (↓4,1%).

Джерело: складено авторами на основі [6; 7]

Таблиця 2

Обсяги торгівлі послугами України з ЄС у 2019–2020 рр.

2019		2020	
Експорт	**Імпорт**	**Експорт**	**Імпорт**
– транспортні послуги – 30,9% (↑4,0%); – послуги з переробки матеріальних ресурсів – 24,5% (↑0,8%); – послуги у сфері телекомунікацій – 23,1% (↑18,8%); – ділові послуги – 13,3% (↑7,6%); – послуги з ремонту та технічного обслуговування – 2,1% (↑30,4%)	– транспортні послуги – 24,8% (↑4,1%); – ділові послуги – 22,2% (↓4,1%); – послуги, пов'язані з подорожами – 15,8% (↑31,5%); – роялті та інші ПІВ – 12,6% (↑12,3%); – послуги у сфері телекомунікацій – 9,4% (↑5,6%).	– послуги у сфері телекомунікацій – 31,9% (↑29,9%); – транспортні послуги – 25,4% (↓20,5%); – послуги з переробки матеріальних ресурсів – 23,1% (↓7,5%); – ділові послуги – 13,2% (↓8,4%); – послуги з ремонту та технічного обслуговування – 1,8% (↓18,8%).	– ділові послуги – 22,4% (↓24,7%); – транспортні послуги – 19,6% (↓40,1%); – роялті та інші ПІВ – 15,1% (↓8,0%); – послуги у сфері телекомунікацій – 13,9% (↑6,7%); – послуги, пов'язані з фінансовою діяльністю – 10,4% (↓5,3%).

Джерело: складено авторами на основі [6; 7]

зніме ринкові обмеження для України і зв'яже її з внутрішнім авіаційним ринком ЄС, оскільки Україна взяла зобов'язання прийняти авіаційні стандарти ЄС і застосовувати європейські авіаційні правила [14].

Отже, як вірно зазначають експерти Г. Артамонова та В. Брагінський, завдяки Угоді про вільну торгівлю Європейський Союз є провідним торговельним партнером України. Незважаючи на позитивні зрушення, зберігається дефіцит торгівлі товарами України з країнами Європи через високу частку в імпорті товарів із високою доданою вартістю. Опанування ж нових ринків вітчизняними експортерами стримується тривалим та капіталомістким процесом приведення української продукції до європейських стандартів. Одним із перспективних шляхів вирішення може бути посилення орієнтації на експорт не лише сировини, а й продукції з високою доданою вартістю, виробленої харчовою і переробною промисловістю [15]. Водночас вступ України до міжнародних транспортних організацій і структур, ратифікація низки міжнародних угод, конвенцій та інших документів із питань організації транспортних систем і перевезень стали першими кроками, з яких почалася інтеграція українського транспортно-¬дорожнього комплексу в Європейську транспортну систему [16].

Висновки. Проведений аналіз дає змогу констатувати, що розвиток міжнародного економічного співробітництва України та ЄС набув нового рівня у сфері налагодження транспортного співробітництва та зіткнувся з окремими проблемами в інших видах співробітництва, що знайшло своє відображення в обсягах експортно-імпортних операцій України через дію чинників, у тому числі негативних, з якими зіткнулася економіка всіх країн світу за останні два роки. Подолання проблем, які призвели до кризи в економічній та соціальній сфері, задля покращення рівня життя людей сьогодні має стати головним завданням для світової спільноти.

Список використаних джерел:

1. Про засади внутрішньої і зовнішньої політики : Закон України від 1 липня 2010 р. № 2411-VI. *Сайт Верховної Ради України.* URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2411-17#Text (дата звернення: 10.10.2021).

2. Історія становлення відносин Україна – ЄС. *Сайт Міністерства юстиції України.* URL: https://minjust.gov.ua/m/istoriya-stanovlennya-vidnosin-ukraina-es (дата звернення: 15.10.2021).
3. Інститут економічних досліджень та політичних консультацій. Економічна складова Угоди про Асоціацію між Україною та ЄС: наслідки для бізнесу, населення та державного управління. Київ : Альфа-ПІК, 2014. 140 с. URL: http://www.ier.com.ua/files/publications/Books/Economic_web.pdf (дата звернення: 11.10.2021).
4. ЄС – Україна: поглиблена та всеохоплююча зона вільної торгівлі. *Представництво Європейського Союзу в Україні*. URL: https://eeas.europa.eu/archives/delegations/ukraine/documents/virtual_library/dcfta_guidebook_web.pdf (дата звернення: 11.10.2021).
5. Торгівля з ЄС за 2019-й рік у фактах та цифрах. *Євроінтеграційний портал.* URL: https://eu-ua.kmu.gov.ua/zona-vilnoi-torhivli (дата звернення: 17.10.2021).
6. Бюлетень поточного стану торговельних відносин між Україною та Європейським Союзом. *Сайт Міністерства економіки України.* URL: https://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=2d47dab0-2594-4372-836c-2b636928f34a&title=BiuletenPotochnogoStanuTorgovelnikhVidnosinMizhUkrainoiuTas&isSpecial=true (дата звернення: 18.10.2021).
7. Показники торговельно-економічного співробітництва Україна – ЄС. Сайт Представництва України при Європейському Союзі станом на 15 квітня 2021. URL: https://ukraine-eu.mfa.gov.ua/posolstvo/torgovelno-ekonomichne-spivrobitnictvo-ukrayina-yes/pokazniki-torgovelno-ekonomichnogo-spivrobitnictva-ukrayina-yes (дата звернення: 09.10.2021).
8. Непрядкіна Н. Особливості й перспективи розвитку зовнішньої торгівлі України і ЄС сільськогосподарською продукцією. *Вісник Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна. Серія «Міжнародні відносини. Економіка. Країнознавство. Туризм»*. 2018. Вип. 7. С. 60–65. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VKhMv_2018_7_11 (дата звернення: 02.10.2021).
9. Меморандум про взаєморозуміння щодо діалогу з питань сільського господарства між Міністерством аграрної політики України та Генеральним директоратом Європейської Комісії, підписаний 18.10.2006. *Сайт Верховної Ради України.* URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/994_776#Text (дата звернення: 22.09.2021).
10. Аграрний експорт з України до ЄС зріс на третину. *Економічна правда.* 05.07.2019. URL: https://www.epravda.com.ua/news/2019/07/5/649390/2019/07/5/649390 (дата звернення: 23.09.2021).
11. Щодо перспективних напрямів співробітництва України з країнами ЄС у реалізації потенціалу транспортної системи України : аналітична записка. *Сайт Національного інституту стратегічних досліджень.* URL: http://old2.niss.gov.ua/articles/579/ (дата звернення: 10.10.2021).
12. Про схвалення Національної транспортної стратегії України на період до 2030 року : Розпорядження КМУ від 30 травня 2018 р. № 430-р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/430-2018-%D1%80#Text (дата звернення: 12.10.2021).
13. Ерфан Є.А., Гурчумелія У.І. Посилення ролі транспортно-логістичної складової ринкової інфраструктури у розвитку економічної співпраці прикордонних регіонів. *Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Економіка».* 2011. Спецвипуск 33. Ч. 3. С. 86–92.
14. Україна і Євросоюз підписали угоду про «відкрите небо». *Ліга. Бізнес.* URL: https://biz.liga.net/ua/all/transport/novosti/ukraina-i-evrosoyuz-podpisali-soglashenie-ob-otkrytom-nebe (дата звернення: 20.10.2021).
15. Артамонова Г. Зовнішня торгівля України з ЄС: можливості та виклики. *Журнал європейської економіки.* 2019. Т. 18. № 3(70). С. 283–295. URL: http://jeej.tneu.edu.ua/index.php/ukjee/article/view/1398/1389 (дата звернення: 15.10.2021).
16. Брагінський В.В. Розвиток транспортно-логістичної системи як форма реалізації транзитного потенціалу України. *Державне управління: теорія і практика.* 2011. № 2. С. 1–9. URL: http://www.academy.gov.ua/ej/ej14/txts/Braginskiy.pdf (дата звернення: 20.10.2021).

References:

1. Verkhovna Rada of Ukraine (2010). Pro zasady vnutrishn′oyi i zovnishn′oyi polityky [On the principles of domestic and foreign policy]. *Law of Ukraine.* Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2411-17#Text (accessed 10 October 2021).
2. Ministry of Justice of Ukraine (2021). Istoriya stanovlennya vidnosyn Ukrayina – YES. [History of Ukraine-EU relations]. Available at: https://minjust.gov.ua/m/istoriya-stanovlennya-vidnosin-ukraina-es (accessed 15 October 2021).
3. The Institute for Economic Research and Policy Consulting (2014). Ekonomichna skladova Uhody pro Asotsiatsiyu mizh Ukrayinoyu ta YES: naslidky dlya biznesu, naselennya ta derzhavnoho upravlinnya [Economic component of the Association Agreement between Ukraine and the EU: implications for business, population and public administration]. Kyiv: Alpha-PEAK. 2014. 140 p. Available at: http://www.ier.com.ua/files/publications/Books/Economic_web.pdf (accessed 11 October 2021).
4. Delegation of the European Union to Ukraine (2013). YES – Ukrayina: pohlyblena ta vseokhoplyuyucha zona vil′noyi torhivli. [EU – Ukraine: a deep and comprehensive free trade zone]. Available at: https://eeas.europa.eu/archives/delegations/ukraine/documents/virtual_library/dcfta_guidebook_web.pdf (accessed 11 October 2021).
5. European integration portal. (2020) Torhivlya z YES za 2019-y rik u faktakh ta tsyfrakh [Trade with the EU in 2019 in facts and figures]. Available at: https://eu-ua.kmu.gov.ua/zona-vilnoi-torhivli (accessed 17 October 2021).
6. Ministry of Economy of Ukraine (2021). Byuleten′ potochnoho stanu torhovel′nykh vidnosyn mizh Ukrayinoyu ta Yevropeys′kym Soyuzom. [Bulletin of the current state of trade relations between Ukraine and the European Union]. Available at: https://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=2d47dab0-2594-4372-836c-2b636928f34a&title=BiuletenPotochnogoStanuTorgovelnikhVidnosinMizhUkrainoiuTas&isSpecial=true (accessed 17 October 2021).
7. Mission of Ukraine to the European Union (2021). Pokaznyky torhovel′no-ekonomichnoho spivrobitnytstva Ukrayina-YES. [Indicators of trade and economic cooperation between Ukraine and the EU]. Available at: https://ukraine-eu.mfa.gov.ua/posolstvo/torgovelno-ekonomichne-spivrobitnictvo-ukrayina-yes/pokazniki-torgovelno-ekonomichnogo-spivrobitnictva-ukrayina-yes (accessed 09 October 2021).
8. Nepriadkina N. (2018) Osoblyvosti y perspektyvy rozvytku zovnishnoi torhivli Ukrainy i YES silskohospodarskoiu produktsiieiu [Features and prospects of foreign trade of Ukraine and the EU in agricultural products]. *Visnyk Kharkivskoho natsionalnoho universytetu imeni V.N. Karazina. Seriia: Mizhnarodni Vidnosyny. Economy. Krainoznavstvo. Turyzm,* vol. 7, pp. 60–65. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VKhMv_2018_7_11 (accessed 2 October 2021).

9. Verkhovna Rada of Ukraine (2006). Memorandum pro vzayemorozuminnya shchodo dialohu z pytan′ sil′s′koho hospodarstva mizh Ministerstvom ahrarnoyi polityky Ukrayiny ta Heneral′nym Dyrektoratom Yevropeys′koyi Komisiyi pidpysanyy 18.10.2006r. [Memorandum on mutual understanding on dialogue on agriculture between the Ministry of Agrarian Policy of Ukraine and the Directorate-General of the European Commission «Agriculture and rural development»]. Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/994_776#Text (accessed 22 September 2021).
10. Ahrarnyi eksport iz Ukrainy do YES zris na tretynu [Agricultural exports from Ukraine to the EU increased by one third]. *Ekonomichna Pravda.* 05.07.2019. Available at: https://www.epravda.com.ua/news/2019/07/5/649390/ (accessed 23 September 2021)
11. National Institute for Strategic Studies (2018). Shchodo perspektyvnykh napryamiv spivrobitnytstva Ukrayiny z krayinamy YES u realizatsiyi potentsialu transportnoyi systemy Ukrayiny". Analitychna zapyska [On promising areas of cooperation between Ukraine and EU countries in realizing the potential of Ukraine's transport system". Analytical note]. Available at: http://old2.niss.gov.ua/articles/579/ (accessed 10 October 2021).
12. Verkhovna Rada of Ukraine (2018). Pro skhvalennya Natsional′noyi transportnoyi stratehiyi Ukrayiny na period do 2030 roku. Rozporyadzhennya KMU vid 30 travnya 2018 r. № 430-r. [On approval of the National Transport Strategy of Ukraine for the period up to 2030. Order of the Cabinet of Ministers of Ukraine]. Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/430-2018-%D1%80#Text (accessed 12 October 2021).
13. Erfan E. Gurchumelia U. (2011) Posylennya roli transportno-lohistychnoyi skladovoyi rynkovoyi infrastruktury u rozvytku ekonomichnoyi spivpratsi prykordonnykh rehioniv. [Strengthening the role of the transport and logistics component of the market infrastructure in the development of economic cooperation of border regions]. Scientific Bulletin of Uzhhorod University. Economics series. Special Issue 33. Part 3.. p. 86-92.
14. League. Business. (2021) Ukrayina i Yevrosoyuz pidpysaly uhodu pro «vidkryte nebo» [Ukraine and the European Union have signed an "open skies" agreement]. *League. Business.* Kyiv. Available at: https://biz.liga.net/ua/all/transport/novosti/ukraina-i-evrosoyuz-podpisali-soglashenie-ob-otkrytom-nebe (accessed 20 October 2021).
15. Artamonova H. (2019) Zovnishnia torhivlia Ukrainy z YES: mozhlyvosti ta vyklyky [Foreign trade of Ukraine with the EU: opportunities and challenges]. *Zhurnal yevropeiskoi ekonomiky. Vydannia Ternopilskoho Natsionalnoho Ekonomichnoho Universytetu,* vol. 18, no. 3 (70), pp. 283–295. Available at: http://jeej.tneu.edu.ua/index.php/ukjee/article/view/1398/1389 (accessed 15 October 2021).
16. Braginsky V.V. (2011) Rozvytok transportno-lohistychnoyi systemy yak forma realizatsiyi tranzytnoho potentsialu Ukrayiny. [The development of transport and logistics system as a form of realization of transit potential of Ukraine]. *Public administration: theory and practice,* no. 2, pp. 1–9. Available at: http://www.academy.gov.ua/ej/ej14/txts/Braginskiy.pdf (accessed 20 October 2021).

АНАЛИЗ ОТДЕЛЬНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА УКРАИНЫ И ЕС

Аннотация. В статье рассмотрены вопросы экономического сотрудничества Украины и ЕС, в частности такой важный, как сотрудничество в сельскохозяйственной и транспортной отраслях. Освещены основные направления сотрудничества государств за прошедший период, проведен анализ внешнеэкономических отношений Украины с ЕС, проанализированы динамика и объемы экспорта-импорта Украины с ЕС, в том числе в разрезе конкретных его видов. Определены проблемы спроса на отечественные товары и услуги на рынках ЕС во время пандемии COVID-19. Обоснованы роль и значение активизации внешнеэкономических отношений Украины с ЕС. Сделан акцент на необходимости дальнейшей активизации экономического сотрудничества Украины с ЕС, внедрения действенных механизмов оптимизации и гармонизации законодательства Украины в рамках интеграции в европейское экономическое пространство.

Ключевые слова: внешнеторговое сотрудничество, экспортно-импортные операции, внешняя политика, транспортно-логистическая составляющая, экономическое развитие.

ANALYSIS OF CERTAIN DIRECTIONS OF ECONOMIC COOPERATION BETWEEN UKRAINE AND THE EU

Summary. The article considers the issues of economic cooperation between Ukraine and the EU, in particular such important ones as cooperation in the agricultural and transport industries. The main directions of cooperation between the states for the past period are covered, the analysis of foreign economic relations of Ukraine with the EU is carried out, the dynamics and volumes of export-import of Ukraine with the EU are analyzed, including in the context of its specific types. Problems of demand for domestic goods and services in the EU markets during the COVID-19 pandemic have been identified. The role and significance of the intensification of Ukraine's foreign economic relations with the EU are substantiated. As a result, emphasis was placed on the need to further intensify Ukraine's economic cooperation with the EU, the introduction of effective mechanisms for optimizing and harmonizing Ukrainian legislation in the framework of integration into the European Economic Area. After a long process of ratification by EU countries, the Association Agreement between Ukraine and the EU entered into force in full (2017). After that, a long time has passed, during which Ukraine and the EU are conducting economic cooperation in a new format. Analyzing certain types of such cooperation, it is possible to determine the real results that have resulted from the European integration aspirations of the Ukrainian people, embodied in the above-mentioned Association Agreement with the EU and subsequent international agreements. Analysis of the current state of economic cooperation between Ukraine and the EU in terms of individual areas shows the need to intensify further work at the international and national levels to overcome the problems faced by the studied industries today, for the second year of quarantine restrictions due to the COVID-19 pandemic in Ukraine and Europe. due to the prolonged military aggression of the Russian Federation and Eastern Ukraine and the annexation Crimea. Due to all these factors, the focus should be on creating the most favorable conditions for overcoming the negative effects on the development of Ukraine's international economic cooperation, including with the European Union.

Key words: foreign trade cooperation, export-import operations, foreign policy, transport and logistics component, economic development.

УДК 339.187.6(477)
DOI: https://doi.org/10.32782/2413-9971/2021-39-13

Казакова Л. О.
кандидат юридичних наук, доцент кафедри міжнародної політики
Ужгородського національного університету
ORCID: http://orcid.org/0000-0001-7529-9543
Лесьо Я. Ю.
магістр
Ужгородського національного університету

Kazakova Lyudmila
Ph.D., Associate Professor of International Politics Department
Uzhhorod National University.
Leso Yana
Master
Uzhhorod National University

ЛІЗИНГ ЯК ОСОБЛИВИЙ ВИД ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТА ВИКОРИСТАННЯ ЙОГО НА РИНКУ УКРАЇНИ

Анотація. У статті досліджується світовий досвід використання лізингових послуг у комерційній діяльності та можливості його застосування в Україні на сучасному етапі розвитку фінансового ринку. Розкрито розвиток лізингових послуг з моменту їх становлення до сьогодення, а також розкрито поняття «лізинг» як вид інвестиційної діяльності, проаналізовано учасників процесу лізингу, особливості та переваги для кожної сторони. Завдяки різноманітним статистичним даним удалося відобразити зростаючу роль лізингу у фінансовій діяльності економічних суб'єктів. На прикладі країн-лідерів Європи було відображено значення лізингу в діяльності різних підприємств та обсяги участі лізингових договорів у фінансовій діяльності країн Європи. У межах наукової роботи проаналізовано сучасний стан ринку лізингових послуг в Україні на основі проведеного SWOT-аналізу ринку лізингових операцій у країні, завдяки чому вдалося зобразити недосконалий рівень розвитку українського лізингового ринку. Проте на основі розвитку лізингу на теренах Європи можна зрозуміти, що цей вид інвестиційної діяльності варто розвивати в Україні, оскільки лізинг за своїми особливостями надає багато переваг лізингоотримувачу, що, своєю чергою, призводить до розвитку української економіки та підвищує конкурентоспроможність товарів та послуг на закордонних ринках.

Ключові слова: лізинг, лізингові послуги, інвестиції, лізингові операції, фінансовий лізинг, ринок лізингових послуг, міжнародний лізинг, лізинг комерційної діяльності.

Вступ та постановка проблеми. Успішна діяльність підприємства включає у себе активне проведення інвестиційної діяльності, оновлення матеріально-технологічної бази, купівлю новітніх технологій, упровадження у виробництво ноу-хау тощо. Але сьогодні в умовах складного економічного становища підприємствам досить важко залучати додаткові кошти, тому вони звертаються до альтернативних способів залучення інвестиційних коштів. Одним із таких альтернативних способів можна вважати лізинг.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Незважаючи на те що поняття «лізинг» є досить новим у сучасній економіці, його дослідженням займалося багато науковців, серед яких: І.О. Борисюк, Г. Грідіна, М.М. Дученко, І.Я. Кулиняк, А.М. Михайлов, О.В. Слободянюк, І.В. Степанова та ін.

Метою даної роботи є дослідження світового досвіду використання лізингових послуг у діяльності різноманітних підприємств, сучасного стану, перспектив розвитку та загроз, що виникають на українському ринку лізингу.

Результати дослідження. Лізинг як особливий вид інвестиційної діяльності вважається відносно новим поняттям в економічній теорії. Уведення терміна «лізинг» пов'язане з наданням послуг телефонною компанією «Белл». Керівництво цієї компанії 1877 р. прийняло рішення не продавати свої телефонні апарати, а здавати їх в оренду. Із XIX ст. об'єктом лізингу стали залізничні вагони, які здавалися окремими компаніями власникам шахт для перевезення вугілля, завдяки чому з'явилося право орендаря купувати майно після закінчення терміну оренди. Проте формування лізингу як підприємницької діяльності пов'язують зі створенням 1952 р. першої незалежної лізингової компанії у Сан-Франциско «Юнайтед стейтс лізинг корпорейшн» [1, с. 601].

Найчастіше слово «лізинг» перекладається як «здача майна в оренду». Проте, незважаючи на те що з англійської lease перекладається як «оренда», лізинг – це свого роду «гібрид» оренди і кредиту із залученням третьої особи, тобто лізингової компанії. Таким чином, лізинг – це особливий вид інвестиційної діяльності, за якого лізингодавець (лізингова компанія) купує у постачальника обладнання (предмет лізингу). Після цього вона за певну плату, на певних умовах і на певний термін здає його в оренду лізингоодержувачу (клієнту). І все це має на увазі подальший перехід права власності лізингоодержувачу.

Особливістю угоди лізингу є зниження викупної ціни майна до закінчення дії договору. Це відбувається за рахунок амортизації – щорічного списання частини вартості активу в міру його зносу. Ураховується амортизація за спеціальними формулами і не залежить від реального зносу товару. В угодах лізингу за окремими видами майна застосовується прискорена амортизація, за рахунок чого до кінця дії договору транспорт або обладнання мають нульову вартість і переходять у володіння лізингоодержувача без додаткової оплати.

Зазвичай у процесі лізингу беруть участь три особи:

– продавець – юридична особа або приватна, яка володіє або продає необхідне обладнання. Майно передається лізингодавцю на підставі договору купівлі-продажу;

– лізингодавець – у його ролі виступає лізингова компанія, яка може бути оформлена й як юрособа, й як ВП. Найчастіше в ролі лізингодавця виступають банки або афілійовані з ними структури, що мають достатній капітал, щоб купувати дороге майно (автотранспорт, нерухомість, обладнання);

– лізингоодержувач – це покупець або юрособа в будь-якій організаційно-правовій формі, або приватний підприємець, якому необхідні обладнання, транспорт або нерухомість продавця, для використання в комерційній діяльності й отримання прибутку [1, с. 602].

Іноді продавець одночасно є і лізингодавцем, тоді в угоді беруть участь дві сторони, а не три.

Для кожної зі сторін лізингової угоди свої резони участі в ній:

– продавець продає свій товар і отримує повну вартість майна та відсутність ризиків;

– лізингодавець отримує вигоду за рахунок подорожчання майна, включеного в платіж по лізингу;

– лізингоодержувач купує майно на більш вигідних (процентна ставка/початковий внесок) або більш лояльних (вимоги до платоспроможності) умовах порівняно з банківським кредитом. Він має право відмовитися від покупки, якщо обставини його бізнесу змінилися. Окрім того, покупець економить на податкових платежах (ПДВ, податок на прибуток, на майновому і транспортному податках, якщо купується автотехніка).

Загалом із погляду орендаря економічні переваги лізингових угод проявляються в чотирьох групах факторів. Це – поява зручного джерела фінансування, економія коштів, зменшення ступеня ризиків і стимулювання оновлення виробництва. Лізинг як джерело фінансування надає лізингоодержувачу такі переваги:

– диверсифікація умов та джерел фінансування;
– більш повне фінансування угоди;
– поступовість сплати вартості об'єкта лізингу;
– гнучкість платежів [1, с. 602].

У рамках можливості економії наявних засобів лізингові операції можуть надати орендарю такі вигоди:

– неомертвіння власного капіталу;
– економія на витратах, пов'язаних із володінням майном;
– економія на отриманні супутніх послуг;
– можливість безплатного навчання свого персоналу;
– максимальне використання виробничих ресурсів;
– отримання податкових пільг;
– можливість виходу за допомогою лізингових угод на ринки інших країн [1, с. 601].

Як стимул розвитку виробництва лізинг зможе забезпечити підприємствам спрощення та стимулювання процесу оновлення основних виробничих фондів; прискорене освоєння нового обладнання і технологій; скорочення термінів, необхідних для організації випуску нової продукції; полегшення отримання імпортної техніки та її фірмового обслуговування. Окрім цього, лізинговий бізнес дає змогу зменшити ризик можливих утрат під час освоєння нової продукції; полегшує отримання банківських кредитів; розширює можливість ознайомлення з новою технікою.

Серед основних переваг, які надає лізинг орендодавцеві, можна виділити такі:

– розширення кола операцій і зростання числа клієнтів;
– зменшення небезпеки втрат від неплатоспроможності клієнтів;
– полегшення збуту дорогої і нової продукції;
– отримання та оперативне використання прибутку;
– можливість виходу на закордонні ринки;
– можливість підтримання в робочому стані техніки, що потребує постійного завантаження [1, с. 602].

Світовий досвід використання лізингових послуг показує зростаючу тенденцію та підвищення довіри до колись нової послуги. На це є декілька причин. По-перше, лізинг – це можливість отримання додаткових інвестицій від іноземних партнерів у вигляді машин чи устаткування, які необхідні для виробництва. По-друге, лізинг привабливий для користувачів саме тим, що підприємства, які не мають достатню коштів для купівлі виробничого устаткування, можуть брати його за договором оренди, до того ж на вигідніших умовах, аніж за договором купівлі-продажу.

Динаміку приросту світового ринку лізингових послуг за галузевим аналізом можна спостерігати на рис. 1.

На рис. 1 ми спостерігаємо динамічний приріст обсягів надання лізингових послуг у світі в таких галузях, як

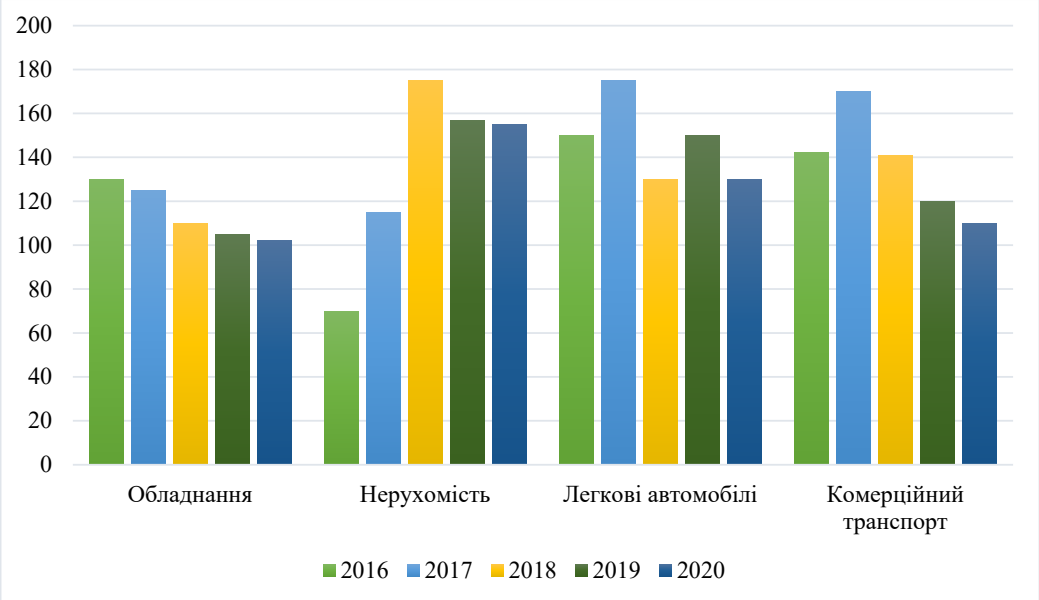


Рис. 1. Динаміка приросту світового ринку лізингових послуг, 2016–2020 рр. (галузевий аналіз)

Джерело: складено авторами на основі [2]

обладнання та устаткування, нерухомість, легкові автомобілі та комерційний транспорт. Що стосується останнього року, то переглянемо рис. 2, де зображено питому вагу вартості галузей у сфері фінансового лізингу в 2020 р.

Протягом 2020 р. в лізингу фінансувалися такі статті: автотранспорт – 16 450 млн грн, або 63% від загальної суми договорів; машини, машини та обладнання для сільського господарства – 6 701 млн грн (25,5%); будівництво та споруди – 1 109 млн грн, або 4% від загальної суми договорів; будівельне обладнання та техніка – 1 069 млн грн, або 4% від загальної суми договорів [2].

Світовий ринок лізингових послуг можна вважати незбалансованим, оскільки 80% загального обсягу лізингових договорів належить найбільшим країнам, таким як США, Китай, Німеччина, Японія тощо. Що стосується європейського ринку надання лізингових послуг, то тут першість так само, як і на світовому ринку, займають країни-лідери Європи (рис. 3).

Серед лідерів європейського ринку лізингових послуг виділяють такі 10 країн, як Німеччина, Франція, Нідерланди, Італія, Швеція, Велика Британія тощо. Тут майже 80% загального обсягу лізингового ринку займають три країни, а саме Німеччина, Франція та Великобританія, обсяги лізингових угод яких становлять 81,77 млрд, 64,26 млрд та 38,94 млрд доларів відповідно. Проте абсолютним лідером на лізинговому ринку Європи є Німеччина [2].

Рис. 2. Питома вага вартості галузей у сфері фінансового лізингу (2020 р.)

Джерело: складено авторами на основі [2]

Рис. 3. Топ-10 країн за часткою участі лізингових компаній на ринку Європи (2020 р.)

Джерело: складено авторами на основі [2]

Що стосується обсягів та кількості укладених лізингових договорів на даному ринку проаналізуємо табл. 1.

Із табл. 1 ми бачимо, що лідерами серед топ-компаній Європи є дві французькі компанії Société Générale Equipment Finance (incl. ALD Automotive) та BNP Paribas Leasing Solutions (incl. Arval), у яких сума лізингових договорів у 2019 р. становила 15 933,068 тис та 15 110,634 тис євро відповідно, та німецька компанія Volkswagen Leasing GmbH – 13 937,752 тис євро [3].

Таким чином, міжнародний лізинг стає одним із важливих інвестиційних інструментів, у якому багато підприємців бачать майбутнє інвестиційного ринку, оскільки має багато переваг як для лізингодавців, так і для лізингоодержувачів.

Світовий досвід надання лізингових послуг потребує ретельного вивчення та аналізу задля подальшого використання його на українському ринку. Проте слід ураховувати також умови та особливості розвитку кожної країни.

Першою подією переходу України до цивілізованого регулювання лізингових відносин можна відзначити 25-ті щорічні збори членів Європейської федерації національних лізингових асоціацій «Євролізинг». У його роботі брали участь 278 делегатів із 26 країн, а також представники найбільших банків Європи і США. Рішенням загальних зборів «Євролізингу» Україна була визнана повноправним членом цієї європейської економічної структури. Членство в «Євролізингу» створює додаткові можливості більш тісної співпраці України з європейськими країнами у сфері лізингу і залучення зарубіжних інвестицій [1, с. 616].

Українська економіка гостро потребує інвестицій. Більшість експертів стверджує, що лізинг може сприяти подоланню промислового спаду. До того ж, на думку багатьох фахівців, лізинг сьогодні є єдиним законним і надійним у всіх відношеннях механізмом залучення засобів для українських виробників.

Досвід використання міжнародного лізингу показує, що цей метод фінансування підприємств є дуже ефективним. Незважаючи на це, в Україні лізинг ще не є розповсюдженим. Для кращого розуміння становища ринку лізингових послуг проведемо SWOT-аналіз.

Проведений аналіз показує, що на даному етапі економічного розвитку України лізинг знаходиться в нестабільному становищі, тому варто наголосити на розробленні та впровадженні стратегії розвитку даного ринку і проведенні різноманітних економічних заходів щодо стимулювання державної допомоги оренди в Україні, що, своєю чергою, допоможе стимулювати залучення іноземних інвестицій та поліпшить роботу українських підприємств.

Сьогодні українські банки розширюють свої можливості і стають не лише засновниками лізингових компаній, а й кредиторами, поручителями, а також орендарями. Таким чином вони збільшують прибуток та зменшують ризики, пов'язані зі здійсненням лізингових операцій. У табл. 3 наведено показники п'яти найбільших банків за обсягом портфеля лізингових операцій.

Таблиця 1

Обсяги та кількість укладених договорів топ-компаній Європи у 2019 р.

Назва компанії	Країна	Обсяг лізингу (тис євро)	Кількість укладених договорів
«Société Générale Equipment Finance» (incl. ALD Automotive)	Франція	15933,068	433405
«BNP Paribas Leasing Solutions» (incl. Arval)	Франція	15110,634	522409
«Volkswagen Leasing GmbH»	Німеччина	13937,752	554677
«De Lage Landen International B.V.»	Нідерланди	10922,637	33791
«Deutsche Leasing»	Німеччина	7717	72913
«Uni Credit Leasing S.p.A.»	Італія	6905,568	104633
«Lease Plan Coporation N.V»	Нідерланди	6254,306	298553
«Alphabet International»	Німеччина	5883,3	221600
Nordea Finance	Швеція	5126,875	293478
«Crédit Agricole Leasing&Factoring»	Франція	2870	24823
«CM-CIC BAIL»	Франція	3813,41	115191

Джерело: складено авторами на основі [3]

Таблиця 2

SWOT-аналіз ринку лізингових послуг в Україні

Сильні сторони	Слабкі сторони
1. Податкові, митні та інвестиційні пільги надаються для реалізації проєктів розвитку лізингу. 2. Державне партнерство в лізингових операціях. 3. Полегшення судово-адміністративного судочинства за необхідності відкликання предмета лізингу у разі порушення договору безвідповідальними клієнтами лізингових операцій.	1. Відсутність надійної статистичної звітності. 2. Відсутність широкої бази лізингових компаній. 3. Низький рівень стабільності на міжнародному ринку лізингодавців.
Можливості	**Загрози**
1. Можливість залучення іноземних інвестицій за дуже сприятливих умов. 2. Використання лізингових послуг для розроблення галузевих та національних програм. Розширення кола джерел фінансування лізингової діяльності.	1. Поява на ринку України сильних іноземних лізингових компаній. 2. Нестабільність гривні. 3. Зростання інфляції і, як наслідок, подорожчання фінансів. 4. Зниження рейтингів країни у сфері кредитування.

Джерело: [4]

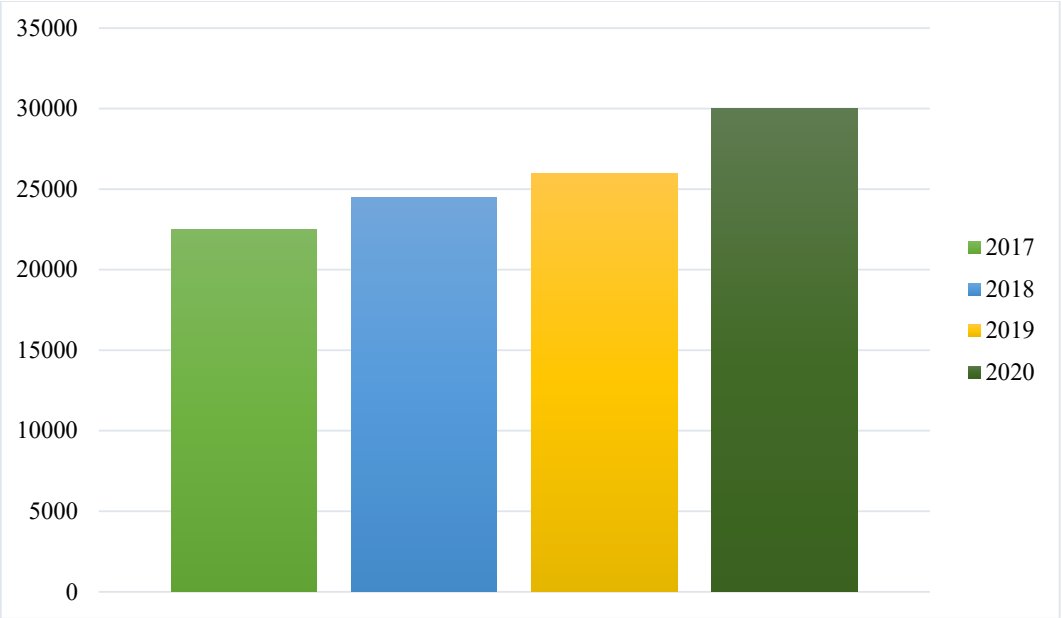


Рис. 4. Динаміка вартості договорів фінансового лізингу в Україні (2017–2020 рр.)

Джерело: [4]

Таблиця 3

П'ять найбільших банків за обсягом портфеля лізингових операцій (станом 31 січня 2019 р., млн грн)

№	Компанія	Лізинг-портфоліо
1	«OTP Leasing»	2964,00
2	«ULF-Finans»	1047,00
3	«Tekom-Leasing»	758,00
4	«Ukrainian Leasing Fund»	723,00
5	«Neos Leasing» («UniCredit Leasing»)	718,00

Джерело: складено авторами на основі [5]

Таким чином, згідно з даними, зображеними в табл. 3, ми бачимо, що обсяги лізингових операцій, здійснених українськими банками, дуже сильно відрізняється від обсягів інших країн європейського ринку. Першість на ринку лізингу в Україні посідає фірма OTP Leasing, яка протягом 2019 р. успішно уклала лізинг договорів на суму майже 3 млрд грн.

Динаміку вартості договорів укладених протягом 2017–2020 рр. можна спостерігати на рис. 4.

Таким чином, ми спостерігаємо, що в 2018 р. кількість укладених договорів збільшилася на 33%, а в 2020 р. – на 50%, що свідчить про завоювання довіри з боку підприємців до такого поняття, як «лізинг». У 2014 р. спостерігалася тенденція до зменшення обсягу лізингу в Україні через проведення бойових дій на території України, що призвело до економічної кризи та нестабільної політико-економічного становища.

Отже, активне проведення економічних заходів для поліпшення умов на ринку України може привабити іноземних інвесторів, що може стати імпульсом для розвитку підприємств та виробництв шляхом оновлення виробничих потужностей на основі лізинг-договорів. Це, своєю чергою, призведе до росту економіки та підвищення становища України на міжнародному ринку, оскільки підвищить конкурентоспроможність українських товарів на міжнародному ринку відносно зарубіжних аналогів.

Висновки. Отже, лізинг – це особливий вид інвестицій у виробництво, який має низку переваг для підприємства, але це поняття на разі не розповсюджене на території України. Проте, ураховуючи виграшні аспекти лізингових договорів, варто приділяти більшу увагу внутрішньому ринку задля заохочення іноземних інвестицій. Важливим буде проведення різних політико-економічних заходів для утворення привабливого інвестиційного клімату в Україні, адже світовий досвід свідчить про те, що лізинг як альтернативний спосіб фінансування виробництва надає підприємствам нові можливості для оновлення виробництва та підвищення конкурентоспроможності як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку.

Список використаних джерел:

1. Фінансові послуги України / І.О. Мітюков та ін. Енциклопедичний довідник. Київ, 759 с.
2. Global leasing report 2020. White Clarke Group's: веб-сайт. URL: http://www.whiteclarkegroup.com (дата звернення: 10.10.2021).
3. Leaseurope, the European Federation of Leasing Company Associations Finance (date of application: 01.12.2020) : вебсайт. URL: http://www.leaseurope.org (дата звернення: 11.10.2021).
4. All-Ukrainian Leasing Association (date of application: 02.12.2020) : вебсайт. URL: www.ukrleasing.com.ua (дата звернення: 11.10.2021).
5. Європейська асоціація лізингу (Leaseurope) : вебсайт. URL: www.leaseurope.org (дата звернення: 11.10.2021).
6. The voice of leasing and automotive rental in Europe: key facts and figures 2015. Brussels : Leaseurope. URL: www.leaseurope.org (дата звернення: 12.10.2021).
7. Черненко Н.О., Ковальчук Н.В. Аналіз стану сучасного ринку міжнародного лізингу в Україні. *Ефективна економіка.* 2017. № 6. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5636 (дата звернення: 12.10.2021).

8. Державна служба статистики України : вебсайт. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/ (дата звернення: 12.10.2021).
9. Pavlyk, V. (2020). Institutional Determinants Of Assessing Energy Efficiency Gaps In The National Economy. *SocioEconomic Challenges.* № 4(1). P. 122–128. DOI: http://doi.org/10.21272/sec.4(1).122-128.2020 (дата звернення: 12.10.2021).

References:

1. Mityukov I.O., Alexandrov V.T., Vorona O.I., Nedbaeva S.M. Finansovi posluhy Ukrayiny [Financial services of Ukraine]. Encyclopedic reference book, Kyiv, 759 p. (accessed 10 November 2021).
2. Global leasing report 2020 // White Clarke Group's. Available at: http://www.whiteclarkegroup.com (accessed 10 November 2021).
3. Leaseurope, the European Federation of Leasing Company Associations Finance (date of application: 01.12.2020). Available at: http://www.leaseurope.org (accessed 11 November 2021).
4. All-Ukrainian Leasing Association (date of application: 02.12.2020). Available at: http://www.ukrleasing.com.ua (accessed 11 November 2021).
5. European Leasing Association (Leaseurope). Available at: http://www.leaseurope.org (accessed 11 November 2021).
6. The voice of leasing and automotive rental in Europe: key facts and figures 2015. – Brussels: Leaseurope. Available at: http://www.leaseurope.org (accessed 12 November 2021)
7. Chernenko N.O., Kovalchuk N.V. (2017) Analiz stanu suchasnoho rynku mizhnarodnoho lizynhu v Ukrayini [Analysis of the state of the modern international leasing market in Ukraine]. *Efficient economy,* no. 6. Available at: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5636 (accessed 12 November 2021)
8. Official site of the Committee of State Statistics of Ukraine. Available at: http://www.ukrstat.gov.ua (accessed 12 November 2021).
9. Pavlyk V. (2020) Institutional Determinants Of Assessing Energy Efficiency Gaps In The National Economy. *SocioEconomic Challenges,* no. 4(1), pp. 122–128. DOI: http://doi.org/10.21272/sec.4(1).122-128.2020 (accessed 12 November 2021).

ЛИЗИНГ КАК ОСОБЫЙ ВИД ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЕГО НА РЫНКЕ УКРАИНЫ

Аннотация. В статье исследуются мировой опыт использования лизинговых услуг в коммерческой деятельности и возможности его применения в Украине на современном этапе развития рынка. Раскрыто развитие лизинговых услуг с момента их становления до сегодняшнего дня, а также раскрыто понятие «лизинг» как вид инвестиционной деятельности, проанализированы участники процесса лизинга, особенности и преимущества для каждой стороны. Благодаря разнообразным статистическим данным удалось отразить растущую роль лизинга в финансовой деятельности экономических субъектов. На примере стран-лидеров Европы отражены значение лизинга в деятельности различных предприятий и объемы участия лизинговых договоров в финансовой деятельности стран Европы. Проанализировано современное состояние рынка лизинговых услуг в Украине на основе проведенного SWOT-анализа рынка лизинговых операций, благодаря чему удалось изобразить несовершенный уровень развития украинского лизингового рынка. Однако на основе развития лизинга на территории Европы можно понять, что данный вид инвестиционной деятельности следует развивать в Украине, так как лизинг по своим особенностям предоставляет много преимуществ лизингополучателю, что, в свою очередь, приводит к развитию украинской экономики и повышает конкурентоспособность товаров и услуг на зарубежных рынках.

Ключевые слова: лизинг, лизинговые услуги, инвестиции, лизинговые операции, финансовый лизинг, рынок лизинговых услуг, международный лизинг, лизинг коммерческой деятельности.

LEASING AS A SPECIAL TYPE OF INVESTMENT ACTIVITY AND ITS USE IN THE UKRAINE MARKET

Summary. In this scientific article the research of world experience of use of leasing services in commercial activity and possibilities of its application in Ukraine at the present stage of development of the financial market was carried out. In the process of writing a research paper, the development of leasing services from their inception to the present was revealed, as well as the concept of leasing as a type of investment activity, analyzed the participants in the leasing process, features and benefits for each party. Various statistics have been able to reflect the growing role of leasing in the financial activities of economic entities. The dynamics of growth of leasing operations in financial activities reflected an increase in the level of confidence in leasing. The example of the leading European countries reflected the importance of leasing in the activities of various enterprises and the volume of participation of leasing agreements in the financial activities of European countries. The scientific work analyzed the current state of the leasing market in Ukraine on the basis of a SWOT-analysis of the leasing market in Ukraine, which managed to depict the imperfect level of development of the Ukrainian leasing market. The various problems in the political, economic and social spheres of the Ukrainian environment that foreign investors face when entering the Ukrainian market indicate a low level of trust on their part. This level of confidence leads to a significantly small amount of investment in foreign investment in the Ukrainian economy. However, based on the development of leasing in Europe, it is possible to understand that this type of investment activity should be developed in Ukraine, as leasing by its features provides many advantages to the lessee. Ukrainian companies should focus on increasing the confidence of foreign investors, because this in turn leads to the development of the Ukrainian economy. Updating the information and technological base of enterprises and various institutions, the introduction of know-how in production increases the competitiveness of Ukrainian goods and services in foreign markets.

Key words: leasing, leasing services, investments, leasing operations, financial leasing, leasing services market, international leasing, commercial leasing.

УДК 339.54(477):340.147(4-6 ЄС)
DOI: https://doi.org/10.32782/2413-9971/2021-39-14

Казакова Л. О.
кандидат юридичних наук,
доцент кафедри міжнародної політики
Ужгородського національного університету
ORCID: https://orcid.org/0000-0001-7529-9543
Микулин І.Д.
студентка
Ужгородського національного університету

Kazakova Lyudmila
Ph.D, Associate Professor of International Politics Department
Uzhhorod National University
Mykulyn I.
Student
Uzhhorod National University

ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНА ПОЛІТИКА УКРАЇНИ: ПОНЯТІЙНО-КАТЕГОРІЙНИЙ АПАРАТ

Анотація. У статті розглянуто ключові аспекти поняття зовнішньоторговельної політики як економічної категорії, зокрема висвітлено основні поняття, види, форми зовнішньоторговельної політики держави, напрями здійснення зовнішньоторговельної політики держави, проведено аналіз поняття «зовнішньоторговельні інтереси». Оцінено роль та обґрунтовано значення активізації зовнішньоекономічних відносин України з ЄС як з основним торговельним партнером України. За результатами дослідження запропоновано авторське визначення поняття зовнішньоторговельної політики держави та наголошено на необхідності вдосконалення державного регулювання засад здійснення зовнішньоекономічної політики України та подальшої активізації економічного співробітництва України з міжнародними партнерами в різних галузях народного господарства.

Ключові слова: зовнішня політика держави, торгівельне співробітництво, міжнародне економічне співробітництво, платіжний баланс держави, зовнішньоторговельні інтереси.

Вступ та постановка проблеми. В реаліях сьогодення на розвиток міжнародних економічних відносин впливає ряд факторів, які мають глобальний та регіональний характер. Об'єктивно, глобальними чинниками, які визначають способи задоволення державами своїх інтересів в торгівельній сфері є не лише реагування на попит на ті чи інші товари або послуги, але й врахування загальної кон'юнктури ринків, міграційних процесів, і, звичайно, вироблення механізмів подолання величезного негативного впливу на економічну діяльність всередині країни пандемії COVID-19. Одним з пріоритетів для досягнення поставлених цілей слугує ефективна реалізація зовнішньоторговельної політики державою, вірне визначення її цілей, інструментів, дієвих механізмів, які сприятимуть пожвавленню торговельних відносин держави з зовнішніми партнерами, що є передумовою подолання економічної кризи, з якою невідворотно зіштовхуються суб'єкти господарювання всіх форм власності в часи глобальної нестабільності в економічному секторі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням проблематики реалізації зовнішньоторговельної політики України займалися такі науковці, як Г. Артамонова, О. Алимова, К. Брензович, М. Король, В. Ксендзук, В. Мікловда, В. Машкара-Чокнадій, В. Мовчан, Н. Осадча, Т. Ярчук та інші вчені та дослідники.

Метою даної роботи є аналіз методологічних засад здійснення зовнішньоторговельної політики держави як сфери міжнародних економічних відносин.

Результати дослідження. За умов сучасних темпів глобалізації, лібералізації світових торговельних відносин та швидкого розвитку і поширення інноваційних технологій, метою будь-якої країни є створення ефективного зовнішньоекономічного механізму, здатного забезпечувати та відстоювати інтереси країни в системі міжнародних економічних відносин. І саме торговельна політика є тим інструментом в руках кожної країни, за допомогою якого вона може не тільки задовільняти свої зовнішньоекономічні інтереси, але й сприяти розбудові та розвитку своєї національної економіки, вирішувати різноманітні соціально-економічні проблеми та самоствердуватися в системі сучасних міжнародних відносин.

У вітчизняній та зарубіжній економічній літературі поняття зовнішньоторговельної політики вивчається протягом багатьох років цілою плеядою науковців та дослідників, якими запропоновано ґрунтовні визначення даної категорії, проте й досі у вітчизняній доктрині відсутнє загальноприйняте визначення поняття зовнішньоторговельної політики держави. Так, Л. Шкваря тлумачить зовнішньоторговельну політику держави як діяльність державних органів щодо створення оптимального співвідношення експорту та імпорту країни, що забезпечує сталий економічний розвиток національної економіки та реалізацію країною максимальної вигоди [1, с. 202]. В. Фомічьов визначає зовнішньоторговельну політику як цілеспрямований вплив держави на торгові відносини з іншими країнами [2, с. 86]. За С. Панчишин зовнішньоторговельна політика держави – це цілеспрямовані дії держави та її органів щодо визначення режиму регулювання зовнішньоекономічної діяльності та оптимізації участі країни в міжнародному поділі праці [3, с. 367].

Зовнішньоторговельна політика держави повинна бути інтегрованою в загальну зовнішньоекономічну політику, тобто в систему заходів, спрямованих на досягнення економікою даної країни певних переваг на світовому ринку

і одночасно на захист внутрішнього ринку від конкуренції іноземних товарів. Разом з цим, зовнішньоторговельна політика, будучи складовою частиною економічної політики держави, може розглядатися як цілком самостійний чинник, що впливає на економічне зростання країни, її країн - партнерів і, отже, міжнародної економіки в цілому.

Існують різні види та напрямки зовнішньоторговельної політики держави, необхідність використання яких залежить як від зовнішніх так і від внутрішніх обставин та викликів, що постали перед державою на певний момент часу та потребують вирішення.

В залежності від участі держави в яких-небудь інтеграційних економічних утвореннях, науковець С. Щербина поділяє зовнішньоторговельну політику на наступні види:

– автономна (самостійна, одностороння), яка передбачає використання інструментів державного регулювання в односторонньому порядку без узгодження чи консультацій з її торговельними партнерами. В такому випадку заходи даної політики застосовуються у відповідь на аналогічні дії інших країн і призводять до виникнення напружених відносин між торговельними партнерами;

– конвенційна (договірна), при якій торговельна політика виробляється у співробітництві з іншими державами. При цьому, регулювання може бути двостороннім, коли заходи торгової політики узгоджуються між країнами, що являються торговими партнерами, та багатосторонніми, коли торговельна політика узгоджується та регулюється багатосторонніми угодами (ГАТТ, угоди в сфері торгівлі країн-членів ЄС, тощо);

– автономно-конвенційна (змішана) передбачає поєднання елементів автономного та конвенційного регулювання міжнародної торгівлі [4, с. 37–38].

Загальноприйнятим є поділ зовнішньоторговельної політики на два види залежно від рівня втручання держави:

1. Вільна торгівля (фрітрейдерство), зміст якої науковець І. Дахно характеризує як торговельну політику держави, що передбачає мінімальний рівень державного втручання у зовнішню торгівлю, яка розвивається на основі вільних ринкових сил попиту та пропозиції [5, с. 38]

2. Протекціонізм, який дослідник А. Кірєєв тлумачить як державну політику захисту внутрішнього ринку від іноземної конкуренції шляхом використання тарифних та нетарифних інструментів торгової політики [6, с. 87].

Характер торговельної політики держави, тобто ступінь її жорсткості, зазвичай визначається як агрегований показник, який включає як середній рівень митного тарифу, так і середній рівень та інтенсивність кількісних обмежень (табл. 1).

Вивчаючи періодизацію розвитку зовнішньоторговельної політики, погоджуємося з позицією науковців В. Ксендзука та Г. Дроздової, які зазначають, що доктринально розвиток зовнішньоторговельної політики співвідноситься з становленням та розвитком зовнішньоекономічної діяльності в цілому. Так, науковці виокремлюють наступні етапи розвитку зовнішньоторговельної політики: [7, с. 171; 8]:

- епоху радянських років (1918–1987 рр.);
- роки перебудови (1987–1991 рр.);
- період реформування і розвитку зовнішньоекономічної діяльності і її управління в Україні як суверенної держави (1991 р. до цього часу).

Також в науковій літературі можна знайти дослідження такого дотичного до зовнішньоторговельної політики держави поняття як «зовнішньоторговельні інтереси», зокрема науковця О. Трохачьова характеризує зовнішньоторговельні інтереси як синтез інтересів різних інституціональних одиниць (виробників, експортерів, споживачів, імпортерів, урядових та бізнесових структур), спрямованих на використання конкурентних переваг країни на теренах міжнародного співробітництва і досягнення стратегічної мети – забезпечення високих стандартів життя населення» [9]. Дослідниця Т. Ярчук розкриває поняття «зовнішньоторговельні інтереси» в вузькому розумінні його як вигоду, яка досягається суб'єктами міжнародної торгівлі в процесі здійснення зовнішньоторговельних операцій і включає фактори екзогенного та ендогенного характеру. Т. Ярчук наводить наступні детермінанти, які визначають поняття «зовнішньоторговельний інтерес»:

– наявність суб'єкту (хто має інтерес) та об'єкту (на що спрямований інтерес);

– обумовленість зовнішньо-торгівельними відносинами і їх суперечностями;

– існування певного напряму взаємодії в сфері зовнішньоторговельних відносин;

– визначеність в часі;

– присутність певного ступеня реалізації зазначених інтересів [10].

Сьогодні найбільшим торговельним партнером України є Європейський Союз. Політика України щодо розбудови відносин з Європейським Союзом впроваджується на основі Закону України «Про засади внутрішньої і зовнішньої політики», де в статті 11 цього Закону однією з основоположних засад зовнішньої політики України є «забезпечення інтеграції України в європейський політичний, економічний, правовий простір з метою набуття членства в Європейському Союзі» [11]. Так, питома вага торгівлі товарами України з ЄС складає 41,5% від загального обсягу зовнішньої торгівлі України і товарообіг після відкриття зони вільної торгівлі демонструє стале зростання. Так, в січні-жовтні 2019 року обсяги зовнішньої торгівлі товарами між Україною та ЄС у порівнянні з аналогічним періодом 2018 року збільшилися на 7,1%, експорт зріс на 6,1%, а імпорт на 7,9%. Україна виходить на ринок ЄС з новими товарами, серед яких все більшу частку починають займати товари з високим ступенем обробки. Активно використовуються і можливості безмитного експорту в рамках тарифних квот. У 2019 р. українські експортери використовували можливості 32 з 40 тарифних квот, 11 з яких використані у повному обсязі та 2 використані більш ніж на 95% (у 2018 році вико-

Таблиця 1

Характер зовнішньоторговельної політики країни

Режим нетарифних обмежень / Режим тарифних обмежень	Відкритий	Поміркований	Обмежувальний
Відкритий	Вільна торгівля	Поміркований	Протекціонізм
Поміркований	Поміркований	Поміркований	Протекціонізм
Обмежувальний	Протекціонізм	Протекціонізм	Протекціонізм

Джерело: [6, с. 202]

ристовувались можливості в рамках 32 тарифних квот, у 2017 році – рамках 29 тарифних квот, а у 2016 – в рамках 26 тарифних квот) [12]. Угода про асоціацію «Україна – ЄС» передбачає не лише обнуління митних ставок у двосторонній торгівлі. Україна також має впроваджувати європейські технічні стандарти, фітосанітарні правила, інші регуляції, що стосуються безпечності промислової й харчової продукції [13; 14].

Загальновідомо, що основним документом, яким на сьогодні визначається форма, зміст, а також процедура та механізми координації співробітництва між Україною та ЄС, є Угода про асоціацію Україна – ЄС, відповідно до ст. 460-470 Глави 1 «Інституційна структура» Розділу VII «Інституційні, загальні та прикінцеві положення» якої основними координуючими органами є Саміти Україна-ЄС, Комітет асоціації, Парламентський комітет асоціації, Платформа громадянського суспільства.

У 2019 році було внесено зміни до Додатка І-А до Угоди про асоціацію між Україною та ЄС в частині зміни зобов'язань Європейського Союзу щодо обсягів тарифних квот на м'ясо птиці в бік збільшення, що зробить можливим забезпечити збереження інтересів українських виробників м'яса птиці, розширення номенклатури товарів і послуг на внутрішньому ринку, а також туристичних можливостей. За результатами 2020 року питома вага торгівлі товарами та послугами з ЄС склала 40,7% від загального обсягу торгівлі України (за результатами січня-червня 2021 р. – 40,0%) [12].

Крім ЄС, стратегічно важливими партнерами в галузі міжнародної торгівлі є Канада, США, Китай, країни Північної Америки тощо. Угоди про вільну торгівлю підписано також із Канадою, яка охоплює торгівлю товарами й державні закупівлі, Грузією (торгівля товарами), Македонією (торгівля товарами), Чорногорією (торгівля товарами та послугами), країнами Європейської асоціації вільної торгівлі (Ісландія, Ліхтенштейн, Норвегія, Швейцарія), а також країнами СНД (із 1 січня 2016 р. Росія в односторонньому порядку відмовилася виконувати свої зобов'язання в рамках цієї угоди) [15].

За інформацією зі ЗМІ, Україна та Туреччина планують підписати угоду про вільну торгівлю, переговори про яку тривають вже багато років, у лютому 2022 року.

Щодо співробітництва з США, то 1 січня 1976 року відповідно до Закону США «Про торгівлю» 1974 року було засновано Генералізовану систему преференцій США (the U.S. Generalized System of Preference – GSP/ГСП) призначену для сприяння економічному зростанню в країнах, що розвиваються, шляхом надання товарам за понад 5 000 тарифними лініями Гармонізованого тарифу США пільгового безмитного режиму ввезення на територію США із визначених американським урядом країн – бенефіціарів ГСП (121 країни і території, зокрема й України). Дана система діяла до 31 грудня 2020 року. За даними Міністерства економіки України, у рамках ГСП Україна протягом 2012–2018 років щорічно експортувала до США товарів на суму від 26 до 70 млн. дол. США, у т.ч. пігменти та заготовки на основі діоксину титану, окремі види нафтопродуктів, феромарганець, вироби з дерева, вентилятори, бурильні інструменти та обладнання, окремі види оптики, а також кондитерські, шоколадні вироби, соки тощо [16].

Незважаючи на безперечний позитив, який несе в собі політика вільної торгівлі, у чистому вигляді вона ніколи й ніде не застосовувалася. Україна тут також не є винятком. Застосування протекціонізму в певних галузях пояснюється тим, що провідними статтями експорту є сировина та товари з низькою доданою вартістю. Проте, як зазначає науковця М. Король, національна продукція в багатьох сферах є також слабким конкурентом, економіка більшою мірою все ж сировинно орієнтована, тому науковця пропонує приділити більшу увагу наукомістському виробництву та товарам із високою доданою вартістю) [15].

Отже, аналіз представлених у науковій літературі визначень поняття «зовнішньоторговельна політика держави» дозволяє запропонувати наступне визначення – це комплекс правових, економічних, політичних управлінських рішень, які застосовуються в рамках здійснення зовнішньої політики держави, за допомогою яких забезпечує регулювання міжнародного економічного співробітництва в галузі торгівлі.

Висновки. Розробка та ефективна реалізація комплексу управлінських рішень в сфері міжнародної торгівлі має великий вплив не тільки на платіжний баланс держави, але й на визначення ролі держави в міжнародному економічному співробітництві, тому відповідні процеси мають супроводжуватися використанням необхідного арсеналу засобів та інструментів, що розроблені на основі виключно об'єктивних економічних показників з метою формування іміджу України як надійного суб'єкта міжнародних економічних відносин.

Список використаних джерел:

1. Шкваря Л. В. Мировая экономика. Курс лекций. Учебное пособие для вузов. Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2005. 348 с.
2. Фомичев В. И. Международная торговля. Москва : ИНФРА-М, 2001. 446 с.
3. Панчишин С. Макроекономіка : Навчальний посібник. Київ : Либідь, 2001. 601 с..
4. Щербина С. В. Торговельна політика : конспект лекцій для слухачів спеціальності «Державне управління». Київ : НАДУ, 2012. 60 с.
5. Дахно І. І. Міжнародна торгівля. Київ : МАУП, 2003. 293 с.
6. Киреев А. П. Международная экономика. Москва : Международные отношения, 1997. 415 с..
7. Дроздова Г.М. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності підприємства : навч. посіб. Київ : ЦУЛ, 2002. 171 с.
8. Ксендзук В.В. Вплив історичного розвитку зовнішньої торгівлі на формування державної зовнішньоторговельної політики України. *Державне управління: удосконалення та розвиток.* № 4. 2019. URL: http://www.dy.nayka.com.ua/pdf/4_2019/45.pdf (дата звернення: 18.10.2021).
9. Трохачьова О.В. Національні економічні інтереси та їх реалізація у зовнішньоторговельній сфері. *Матеріали міжнародної інтернет-конференції* «*Формування та розвиток економіки в сучасних умовах господарювання».* URL: http://viem.edu.ua/konf2/art.php?id=1012. (дата звернення: 01.10.2021).
10. Ярчук Т. М. Зовнішньоторговельні інтереси та методичні інструментарії їх оцінки. *Ефективна економіка.* 2013. Вип. 11. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2725 (дата звернення: 01.10.2021)
11. Про засади внутрішньої і зовнішньої політики: Закон України від 1 липня 2010 року № 2411-VI. *Сайт Верховної Ради України.* URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2411-17#Text (дата звернення: 19.10.2021).
12. Торгівля з ЄС за 2019-й рік у фактах та цифрах. *Євроінтеграційний портал* . Вип. від 03.02.2020 . URL: https://eu-ua.kmu.gov.ua/zona-vilnoi-torhivli (дата звернення: 15.10.2021).

13. Артамонова Г. Зовнішня торгівля України з ЄС: можливості та виклики. *Журнал європейської економіки. Видання Тернопільського національного економічного університету.* 2019. Т. 18. № 3(70). С. 286. URL: http://jeej.tneu.edu.ua/index.php/ukjee/article/view/1398/1389 (дата звернення: 21.10.2021).
14. ЄС – Україна: поглиблена та всеохоплююча зона вільної торгівлі. *Представництво Європейського Союзу в Україні.* URL: http://eeas.europa.eu/archives/delegations/ukraine/documents/virtual_library/dcfta_guidebook_web.pdf (дата звернення: 19.10.2021).
15. Король М.М., Шумнєгра О.Р. Оцінка зовнішньоторговельної політики України. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство.* 2019. Вип. 24(2). С. 83–89. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuumevcg_2019_24%282%29__18 (дата звернення: 7.10.2021).
16. Сайт Міністерства економіки України. URL: https://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=0d1654bd-6bc4-4b56-9759-07e33858cdfa&title=GeneralizovanaSistemaPreferentsiiSsha&isSpecial=true (дата звернення: 16.10.2021).

References:

1. Shkvarya L.V. (2005) Myrovaya ékonomyka. Kurs lektsyy. Uchebnoe posobye dlya vuzov [World Economy. Course of lectures. A textbook for universities]. Moscow:UNITI-DANA, 348 p.
2. Fomichev V.I. (2001) Mezhdunarodnaya torgovlya [International Trade]. Moscow: INFRA-M, 446 p.
3. Panchishin S. (2001) Makroekonomika: Uchebnoye posobiye [Macroeconomics: Textbook]. Kyiv: Lybid', 601 p.
4. Shcherbyna S.V. (2012) Torhovel′na polityka: konspekt lektsiy dlya slukhachiv spetsial′nosti «Derzhavne upravlinnya» [Trade policy: a synopsis of lectures for students majoring in "Public Administration"]. Kyiv: NAPA. 60 p.
5. Dakhno I.I. (2003) Mizhnarodna torhivly. [International trade]. Kyiv: MAUP. 293 p.
6. Kireev A.P. (1997) Mezhdunarodnaya ekonomika [International Economics]. Moscow: International Relations, 415 p.
7. Drozdova H.M. (2002) Menedzhment zovnishn'oekonomichnoi diial'nosti pidpryiemstva [Management of foreign economic activity of the enterprise]. Kyiv: TsUL, 171 p.
8. Ksendzuk V. (2019). Vplyv istorychnoho rozvytku zovnishn′oyi torhivli na formuvannya derzhavnoyi zovnishn′otorhovel′noyi polityky Ukrayiny [The influence of the historical development of foreign trade on the formation of the state foreign trade policy of Ukraine]. *Derzhavne upravlinnya: udoskonalennya ta rozvytok.* Vol. 4. Available at: http://www.dy.nayka.com.ua/pdf/4_2019/45.pdf (accessed 18 October 2021).
9. Trjohachova O. (2008) Natsionalni ekonomichni interesy ta ih realizatsiya u zovnishnjotorgivelnij sferi [National economic interests and their realization in forein trade activity]. *Formuvannia ta rozvytok ekonomiky v suchasnyh umovah.* Available at: http://viem.edu.ua/konf2/art.php?id=1012. (accessed: 01 October 2021).
10. Yarchuk T.M. (2013) Zovnishn′otorhovel′ni interesy ta metodychni instrumentariyi yikh otsink. [Foreign trade interests and methodological tools for their evaluation]. *Efektyvna ekonomika*. P. 11. Available at: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2725 (accessed 01 October 2021)
11. Verkhovna Rada of Ukraine (2010). Pro zasady vnutrishn′oyi i zovnishn′oyi polityky [On the principles of domestic and foreign policy]. Law of Ukraine. Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2411-17#Text (accessed 10 October 2021).
12. Yevrointehratsiynyy portal (2020). Torhivlya z YES za 2019-y rik u faktakh ta tsyfrakh [Trade with the EU in 2019 in facts and figures]. Available at: https://eu-ua.kmu.gov.ua/zona-vilnoi-torhivli (accessed 15 October 2021).
13. 13. Artamonova H. (2019) Zovnishnia torhivlia Ukrainy z YES: mozhlyvosti ta vyklyky [Foreign trade of Ukraine with the EU: opportunities and challenges]. *Zhurnal yevropeiskoi ekonomiky. Vydannia Ternopilskoho Natsionalnoho Ekonomichnoho Universytetu*, vol. 18, no. 3 (70), pp. 283–295. Available at: http://jeej.tneu.edu.ua/index.php/ukjee/article/view/1398/1389 (accessed 15 October 2021).
14. Delegation of the European Union to Ukraine (2013). YES – Ukrayina: pohlyblena ta vseokhoplyuyucha zona vil′noyi torhivli [EU – Ukraine: a deep and comprehensive free trade zone]. Available at: https://eeas.europa.eu/archives/delegations/ukraine/documents/virtual_library/dcfta_guidebook_web.pdf (accessed 27 October 2021).
15. Korol M., Shumniehra O. (2019) Otsinka zovnishn′otorhovel′noyi polityky Ukrayiny [Evaluation of the Ukrainian foreign trade policy]. *Uzhorod National University Herald. International Economic Relations and World Economy,* vol. 24 (2), pp. 83–89.
16. Ministry of Econom of Ukraine (2021). Available at: https://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=0d1654bd-6bc4-4b56-9759-07e33858cdfa&title=GeneralizovanaSistemaPreferentsiiSsha&isSpecial=true (accessed 16 October 2021).

ВНЕШНЕТОРГОВАЯ ПОЛИТИКА УКРАИНЫ: ПОНЯТИЙНО-КАТЕГОРИАЛЬНЫЙ АППАРАТ

Аннотация. В статье рассмотрены ключевые аспекты понятия внешнеторговой политики как экономической категории, в частности, освещены основные понятия, виды, формы внешнеторговой политики государства, направления осуществления внешнеторговой политики государства, проведен анализ понятия «внешнеторговые интересы». Оценена роль и обоснована значение активизации внешнеэкономических отношений Украины с ЕС как с основным торговым партнером Украины. По результатам исследования предложено авторское определение понятия внешнеторговой политики государства и отмечено необходимость усовершенствования государственного регулирования основ осуществления внешнеэкономической политики Украины и дальнейшей активизации экономического сотрудничества Украины с международными партнерами в различных отраслях народного хозяйства.

Ключевые слова: внешняя политика государства, торговое сотрудничество, международное экономическое сотрудничество, платежный баланс государства, внешнеторговые интересы.

UKRAINE'S FOREIGN TRADE POLICY: CONCEPTUAL AND CATEGORICAL APPARATUS

Summary. The article considers the key aspects of the concept of foreign trade policy as an economic category, in particular, covers the basic concepts, types, forms of foreign trade policy, areas of foreign trade policy, analyzes the concept of "foreign trade interests". The role and substantiation of the intensification of Ukraine's foreign economic relations with the EU as Ukraine's main trading partner are assessed. Global factors that determine the ways in which states meet their interests in trade are not only responding to demand for certain goods or services, but also taking into account the general market conditions,

migration processes, and, of course, developing mechanisms to overcome the huge negative impact on economic activity within the country of the COVID-19 pandemic. One of the priorities for achieving the goals is the effective implementation of foreign trade policy by the state, the correct definition of its goals, tools, effective mechanisms that will revive trade relations between the state and external partners, which is a prerequisite for overcoming the economic crisis. forms of ownership in times of global instability in the economic sector. Given the current pace of globalization, liberalization of world trade relations and the rapid development and spread of innovative technologies, the goal of any country is to create an effective foreign economic mechanism capable of securing and defending the country's interests in the system of international economic relations. And trade policy is the tool in the hands of each country, through which it can not only satisfy its foreign economic interests, but also contribute to the development and development of its national economy, solve various socio-economic problems and assert itself in the system of modern international relations. According to the results of the exploration, the author's definition of the concept of foreign trade policy of the state is proposed and the need to improve state regulation of the principles of foreign economic policy of Ukraine and further intensify economic cooperation of Ukraine with international partners in various sectors of the economy.

Key words: foreign policy of the state, trade cooperation, international economic cooperation, balance of payments of the state, foreign trade interests.

УДК 338.48:339.137.2:616-036.21
DOI: https://doi.org/10.32782/2413-9971/2021-39-15

Кіш О. В.
студент
Ужгородського національного університету
Кушнір Н. О.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародних економічних відносин
Ужгородського національного університету

Kish Oleksandr
Student
Uzhhorod National University
Kushnir Nataliya
Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of International Economic Relations
Uzhhorod National University

СВІТОВА ІНДУСТРІЯ ТУРИЗМУ В УМОВАХ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНЦІЇ І ПАНДЕМІЇ COVID-19

Анотація. Пандемія COVID-19 усе ще впливає на всі аспекти людського життя. Відчутним наслідком став її вплив на туристичний сектор: заборона польотів, обмеження мобільності та поїздок були одними з перших заходів, які мали на меті стримування поширення вірусу. У статті розглянуто зміни у туристичній сфері, які були сформовані внаслідок пандемії коронавірусу. Розглянуто методи, які застосовують держави для підтримки конкурентоспроможності туризму. Проаналізовано внесок туризму у світовий ВВП за країнами, які є найпопулярнішими серед туристів. Розглянуто відсоткову зміну міжнародних туристичних прибуттів за регіонами у 2020 р. і динаміку за напрямками, які були найпопулярнішими серед туристів по всьому світу в 2018–2020 рр. Виявлено, що внаслідок пандемії показники туристичної діяльності значно скоротилися, туристична галузь зазнала втрат і відбулося значне скорочення туристичних потоків. Пандемія COVID-19 спричинила суттєве зменшення кількості міжнародних прибуттів туристів у всіх країнах. Складність ситуації, в якій опинилася туристична галузь, вимагає адаптаційного періоду для туристів і для туристичних підприємств.

Ключові слова: коронавірус, пандемія, туризм, дотації, підтримка, конкуренція.

Вступ та постановка проблеми. Сьогодні туристична індустрія динамічно розвивається і навіть за сучасного нестабільного економічного становища є найбільш прибутковою галуззю. На її частку припадає 5% світового ВВП, 6% від загального обсягу експорту. За даними World Travel & Tourism Council, світовий туристичний ринок у 2019 р. збільшився на 3,9% і в найближчі 10 років, за прогнозами експертів, повинен був зростати на 4,6% щорічно [3]. Проте, за даними Всесвітньої туристичної організації (UNWTO), у 2020 р. кількість міжнародних туристів скоротилася на 70–80% порівняно з показниками 2019 р. Очікується, що деякі країни зіткнуться з більш значними ударами, ніж інші, через їх високу залежність від цього сектору, особливо якщо розглядати порівняно з 10 найкращими напрямками прибуття міжнародних туристів (Франція, Іспанія, США, Китай, Італія, Туреччина, Мексика, Німеччина, Велика Британія та Таїланд), вісім із них найбільше постраждали від COVID-19.

Туризм сприяє збільшенню надходжень до бюджету, створенню нових робочих місць. Однак пандемія коронавірусу знизила рівень туризму до рекордного мінімуму у світі, а тому існує потреба у розробленні шляхів виходу

з кризи, спричиненої пандемією COVID-19. Зважаючи на вищевказане, дане питання є актуальним та потребує пошуково-аналітичних та практичних розробок.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання розвитку туристичної індустрії не нове і досліджене багатьма вченими, науковцями та дослідниками. Але зміни у світовій економіці, викликані пандемією, породжують потребу у проведенні якісно нових досліджень у туристичній галузі. Проблему розвитку туристичної сфери у період пандемії досліджували С.Р. Шайда та Ю.В. Полякова [5]; зі свого боку, О.В. Шикіна, Я.Є. Гончаренко та Р.С. Козловський [6] розглядали тенденції розвитку туристичної сфери у конкурентному середовищі.

Метою даної роботи є аналіз стану туристичної сфери у період коронавірусної хвороби та світової конкуренції.

Завдання:

– проаналізувати стан туристичної сфери у світі в умовах світової пандемії;

– здійснити порівняльний аналіз кількості міжнародних туристичних поїздок у 2019 та 2020 рр. у розрізі регіонів світу;

– розглянути вжиті заходи окремих країн світу щодо підвищення туристичного потоку в умовах пандемійної конкуренції.

Результати дослідження. У зв'язку з поширенням коронавірусу туристична індустрія постала перед кризою. Туризм давав близько десятої частини у рості глобальної економіки. Особливо відчутними проблеми залишаються для відновлення народного господарства тих країн, у яких туризм становить суттєву частку ВВП (валовий внутрішній продукт) та має вплив та ринок зайнятості.

Експерти ООН оприлюднили невтішну статистику щодо перспектив відновлення туристичної галузі в умовах коронавірусної кризи. Зі свого боку, ООН опублікувала аналітичний звіт «Туризм і COVID-19», у якому розтлумачила можливі сценарії розвитку ситуації на цьому ринку. Згідно з прогнозами експертів, кількість міжнародних туристів може скоротитися від 58% до 78%, що призведе до скорочення витрат відвідувачів з 1,5 трлн доларів (у 2019 р.) до 310–570 млрд (2021 р.). Подальша боротьба з пандемією може призвести до того, що без роботи у цьому секторі залишаться близько 120 млн осіб [2, с. 19].

Украй важливо відновити сектор туризму, при цьому із забезпеченням безпеки, справедливості й відсутності негативного впливу на клімат. На нашу думку, можна визначити п'ять пріоритетних напрямів дій:

– пом'якшення соціально-економічних наслідків кризи;

– підвищення стійкості ланцюжка створення вартості у сфері туризму;

– максимальне використання технологій;

– сприяння забезпеченню стійкості й «зеленого» зростання;

– зміцнення партнерських зв'язків для сталого розвитку [8, с. 1335].

Загалом в індустрії гостинності та туризму застосовують певні інструменти маркетингу, котрі впродовж останніх років стали традиційними для операторів ринку та довели свою ефективність на практиці. Однак пандемія COVID-19 спричинила наймасштабніші зміни у туристичній галузі не лише у нашій країні, а й у всьому світі. Це змусило більшість туристичних компаній суттєво переглянути свої маркетингові плани і стратегії. За даними дослідження, проведеного UNWTO, туристична індустрія стала однією з тих галузей світової економіки, котра чи не найбільше постраждала внаслідок пандемії.

Упродовж 2020 р. скорочення обсягів глобального туристичного ринку стало найбільшим за всю його історію і «відкинуло» галузь до показників 30-річної давнини. Зокрема, міжнародний туристичний пасажиропотік скоротився на 74%, або більше ніж на 1 млрд прибуттів.

У світовому масштабі галузь недоотримала $1,3 трлн прибутків, що спричинило падіння глобального ВВП на понад $2,0 трлн, а від 100 до 120 млн працюючих у туристичній індустрії осіб опинилися під загрозою втрати робочих місць [1, с. 29]. Наведені на рис. 1 статистичні показники UNWTO наочно ілюструють рівень зменшення кількості туристичних поїздок у світі у 2020 р.

Сфера туризму вже зазнала збитків у розмірі $825млрд через скасовані відрядження, пресконференції, які ніколи не відбулися. Майже 50% цих утрат за минулий рік припадає на Східну Азію. Далі – кількість компаній, які скасувати або обмежити відрядження. Кожна третя компанія скасовує подорожі до США, Японії, Таїланду, Перу, Нової Зеландії, Мексики, Кореї, Австралії, Панами. Майже всі поїздки до Європи були скасовані в 2020 р. Кожна скасована поїздка у відпустку чи на роботу означає більші збитки для авіакомпаній і готельних компаній, а також для видів бізнесу, які безпосередньо чи супутньо пов'язані з туризмом. Запроваджені урядами більшості країн світу безпрецедентні заходи безпеки та локдауни спричинили різке скорочення туристичного пасажиропотоку в усьому світі. Від пандемії постраждала більшість туристичних компаній. Попри те, що у 2019 р. у світі відбулося 4% зростання міжнародного туристичного пасажиропотоку порівняно з 2018 р., станом на кінець 2020 р. цей показ-

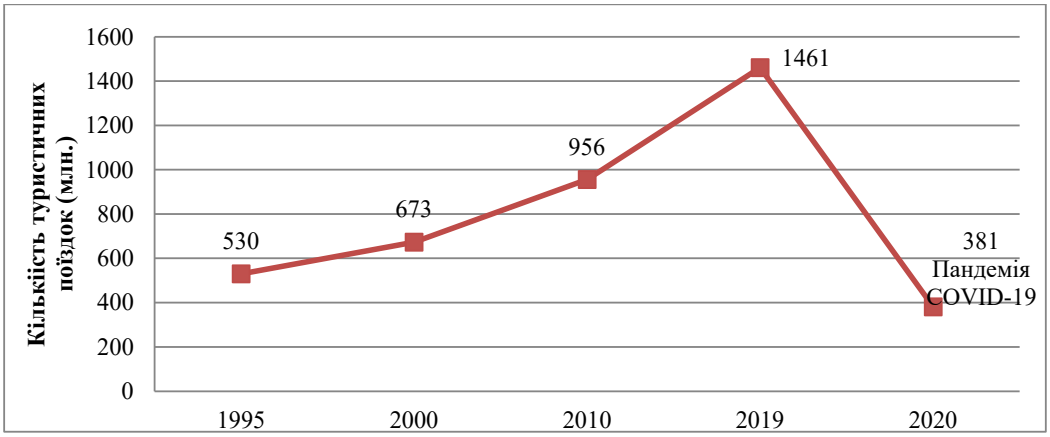


Рис. 1. Вплив пандемії COVID-19 на кількісні показники міжнародних туристичних поїздок у 2020 р. (млн)

ник знизився на рекордних 74% порівняно з показниками 2019 р.

Найбільший спад відбувся у країнах Азійсько-Тихоокеанського регіону – 84%, а найменший – у Північній та Південній Америці – 69%. Країни Близького Сходу, котрі у 2019 р. продемонстрували найбільше зростання кількості подорожей (+8%) серед регіонів світу, у 2020 р. втратили 75% [4] (рис. 2).

Уряди країн миттєво відреагували на необхідність мінімізувати економічні наслідки пандемії COVID-19, узявши за основу два загальних підходи до опанування ситуації: перший спрямований на забезпечення доступних кредитних ліній для бізнесу, а другий – на відтермінування сплати боргових і податкових зобов'язань. Більшість країн орієнтується на обидва підходи. Держави з більш розвиненою економікою та вищим кредитним рейтингом покладаються здебільшого на доступні лінії кредитування, усвідомлюючи, що саме це дасть змогу відновити конкурентоспроможність національної економіки у максимально стислий термін.

Решта країн, не маючи іншого виходу, покладаються більшою мірою на відтермінування сплати податкових і боргових зобов'язань, що може призвести в довгостроковій перспективі до негативної ланцюгової реакції в економіці (тривалий дефіцит бюджету, проблеми із загальною платоспроможністю).

За останніми оцінками, у 2020 р. в Азії відбулося найбільше загальне падіння доходів від подорожей і туризму, причому левова частка втрачених доходів припаде на Китай. У Європі, де в туристичній індустрії зайнято близько 13 млн людей, очікується, що в результаті коронавірусу буде втрачено близько 1 млрд євро на місяць, причому Італія та Іспанія будуть найбільш постраждалими країнами. Італія завершила 2020 р. із на 60% меншим числом туристів порівняно з 2019 р., що еквівалентно зареєстрованим у 1960-х роках, коли світ був розділений на блоки, а авіаперельоти були для деяких розкішшю. Іспанський туристичний сектор зазнає збитків у розмірі близько 55 млрд євро 2020 р., а Каталонія, як очікується, буде найбільш постраждалим регіоном, який зафіксував утрату туристичного обороту майже в 10 млрд євро.

Іншою групою країн, які сильно постраждали, є так звані SIDS (малі острівні держави, що розвиваються), не тільки тому, що на туристичний сектор припадає майже 30% їхньої економіки, а й тому, що будь-яка криза такого масштабу залишає малі підприємства без альтернативи джерела валютних надходжень, необхідних для обслуговування зовнішнього боргу та оплати імпорту. Сильні потрясіння також торкнулися Африки на південь від Сахари, де кожен 20-й працівник працює у туристичному секторі: нещодавнє дослідження оцінює, що туристичний сектор в Африці може втратити щонайменше $50 млрд через пандемію і щонайменше 2 млн прямих і непрямих робочих місць, що має руйнівні наслідки для таких туристичних місць, як Сейшельські острови, Кабо-Верде, Маврикій і Гамбія.

Згідно з доповіддю, уряд Німеччини запровадив бюджетне стимулювання туристичної галузі, доходи якої в країні становлять 23% ВВП. Зокрема, на пряму рекапіталізацію з метою забезпечення платоспроможності компаній виділено 100 млрд євро, на підтримку ліквідності туристичних фірм – 400 млрд євро, на рефінансування галузі – 100 млрд євро. Окрім того, запроваджено відтермінування податкових платежів та скорочення авансових податкових платежів, корпоративних податків і податків на торгівлю, скасовано правозастосовні заходи/штрафи у разі прострочки по оплаті, а також авансові платежі податку на прибуток, корпоративний податок на прибуток і податок на торгівлю [6, с. 17].

Для підтримки ринку зайнятості німецький уряд розширив доступ до короткострокової допомоги в разі втрати роботи, збільшив дотації для програми виплат на утримання дитини для батьків із низьким рівнем доходів, спростив формальності для підтримки найманих працівників та розширив програми компенсації соціальної допомоги. Туристичні компанії отримали дозвіл на списання збитків поточного року. Передбачено компенсації для працівників компаній туристичної галузі, що найбільше постраждали від пандемії, мінімальна виплата становить 1 100 євро на місяць.

Світові тенденції попиту свідчать про першочерговий інтерес подорожуючих насамперед до подорожей власною країною та регіоном. Ця тенденція з'явилася в Китаї, одній із перших країн, яка знову відкрилася, коли 77% китайських мандрівників віддали перевагу внутрішнім подорожам.

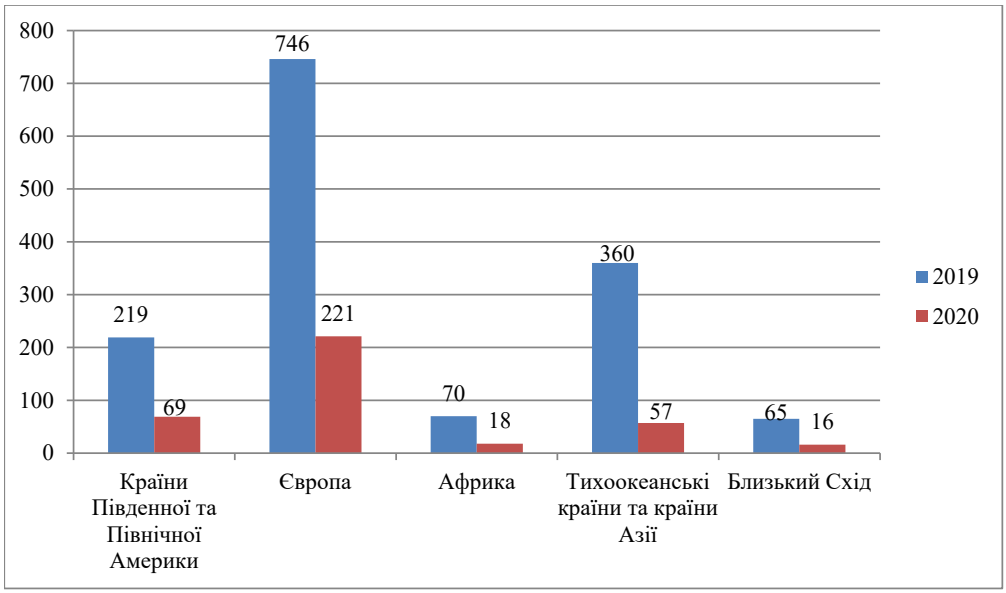


Рис. 2. Порівняння даних про кількість міжнародних туристичних поїздок у 2019 та 2020 рр. у розрізі регіонів світу (млн)

Китай був першою країною, яку «окупував» коронавірус. Влада ввела жорсткі обмеження на спосіб життя громадян. Нині країна впевнено відновлюється.

Можемо прослідкувати таку статистику: 71% американців надають перевагу власній місцевості порівняно з 58% у минулому році. Найближчим часом це може бути «відродженням великої американської дорожньої поїздки», за словами Кіта Барра, генерального директора InterContinentalHotelsGroup, при цьому 47% американців уважають дорожні поїздки в штаті своїм наступним відпочинком. Бажання залишатися поруч із домом і подорожувати внутрішньо чи регіонально також підживлюється комфортом знайомого та страхом заразитися чи потрапити на карантин у віддаленому пункті призначення.

Ця тенденція підсилюється невизначеністю людей стосовно майбутніх доходів і змушує зосереджуватися на більш дешевому відпочинку. Рівень безробіття зростає, усе більше людей потрапляють у бідність, люди бояться втратити роботу. Страх подорожувати – ще одна важлива проблема. Люди бояться піддати ризику близьких людей, і це стримує подорожі. Опитування мандрівників показало, що страх піддати інших найбільше турбує 39% мандрівників у Великобританії та 31% у Франції. Відбувається переосмислення напрямків. Люди частіше шукатимуть природу та місця відпочинку на відкритому повітрі. За словами Джеффрі Кента, засновника та співголови Abercrombie&Kent, визначення розкоші зміниться, йтиметься не стільки про «величезні пляшки шампанського та шовкові простирадла, скільки про пригодницький туризм із комфортними ночами, смачною їжею та хорошим вином». Значна частина фахівців не розділяє думку щодо заміни реальних подорожей віртуальною реальністю, оскільки люди хочуть реальних відчуттів і вражень. Також туристи очікують більш гнучких та вигідніших умов для бронювань. Особливо важливими є фактори гігієни та безпеки. На нашу думку, заходи щодо гігієни та охорони здоров'я є найважливішим складником реагування на кризу індустрії гостинності.

Тривають безперервні зусилля, спрямовані на впровадження ефективних політичних заходів для відновлення та збереження сектору туризму.

По-перше, урядам необхідно швидко та прозоро запровадити заходи із забезпечення спрощеного доступу до фінансування, щоб максимальна кількість постраждалих працівників отримали допомогу.

По-друге, ці заходи необхідно регулярно контролювати, щоб забезпечити їх ефективність. Це означає надання підтримки не лише для компенсації втрат прибутків, а й надання вказівок для бізнесу щодо відновлення, адаптації та доступу до нових ринків, а також для розширення підприємницького потенціалу стимулювання процесів співпраці.

По-третє, головні оператори галузі повинні продемонструвати сильні інноваційні навички, щоб запроваджувати інноваційні рішення для відновлення індустрії туризму. Нові підприємницькі ідеї щодо напрямків, продуктів і продажів, загалом нові бізнес-моделі стануть ключовим фактором для того, щоб допомогти сектору пом'якшити вплив пандемії та розпочати ефективне відновлення. Ці заходи обов'язково повинні розпочатися з глибокого розуміння того, як оновити внутрішній туризм, який навіть якщо не компенсує скорочення міжнародних туристичних потоків, матиме вирішальне значення для відновлення економіки. Скоординовані підходи з іншими пов'язаними секторами, які сильно постраждали від кризи, такими як творчий та культурний, будуть суттєвими для успішного відновлення.

Окремі країни на кшталт Угорщини або Хорватії прискореними темпами розгорнули програми впровадження «туристичних карток» або сертифікатів, завдяки яким наймані працівники зможуть отримати від компанії часткову компенсацію для відпочинку на ринку внутрішнього туризму, що дало змогу зберегти туристичні внески в економіку країни на максимально можливому рівні.

Особливу увагу на галузь туризму спрямовують ті країни, що гарантують повернення вартості бронювання туристичних поїздок, скасованих через пандемію COVID-19, і вважають туризм пріоритетною галуззю, що найбільше постраждала від кризи. Авіаперевезення як галузь із відносно низькою маржою (до 10%) і високим оборотом потребує особливого підходу. Європейський підхід, який нині демонструють Франція та Німеччина, спрямований на поступову націоналізацію основних авіаліній (AirFrance і Lufthansa) [6, с. 18].

Більшість країн розрізняє програми за розміром компаній, пропонуючи малим і середнім підприємствам, які становлять кістяк галузі та джерело інновацій, спеціальну підтримку. Водночас масштаби діяльності зумовлюють вищу економічну пріоритетність більших підприємств відносно втрати прибутків і особливо робочих місць.

Українським урядом були впроваджені такі заходи для підтримки підприємств туристичної галузі: звільнення постачальників туристичних послуг від сплати ПДВ, податку на прибуток і єдиного соціального внеску (ЄСВ), земельного податку та податку на нежилий фонд нерухомості; скасовано сплату туристичного збору до кінця 2020 р. та звільнено від оподаткування під час сплати оренди та землекористування орендарів державної та громадської власності.

Сьогодні криза, пов'язана з пандемією COVID-19, змусила туристичний бізнес вийти із зони комфорту та шукати інноваційні шляхи розвитку та діяльності. На нашу думку, для того щоб туризм відновився після кризи, його слід реанімувати впровадженням різного роду новацій. Зробити це можна багатьма шляхами. Але основними мають стати державна підтримка туризму та підприємницьких ініціатив у даній сфері, поліпшення сервісу, зокрема у сфері гостинності, та посилення інформаційної компанії, зокрема в мережі Інтернет.

Висновки. Міжнародний туризм є джерелом збагачення національної економіки, сприяє диверсифікованості економіки, що переконує у пріоритетності та важливості розвитку цієї сфери. Зміни, викликані пандемічною ситуацією, змушують уряди практично всіх без винятку країн, особливо тих, в яких туризм є провідною чи достатньо значимою сферою національного розвитку, по-новому підійти до формування стратегій і програм розвитку туристичної галузі. Сьогодні криза, пов'язана з пандемією COVID-19, змусила туристичний бізнес вийти із зони комфорту та шукати інноваційні шляхи розвитку та діяльності. Тому досить актуальним залишається питання щодо вивчення сучасних тенденцій розвитку міжнародного туризму в складних умовах коронавірусної хвороби.

Список використаних джерел:

1. Даниліна С.О., Коцюрубенко Г.М., Шикіна О.В. Фінансово-економічні наслідки пандемії для світової туристичної галузі. *Причорноморські економічні студії.* 2020. Вип. 52–1. С. 29–34.
2. Демків Ю.М., Стукач Т.М. Українська туристична галузь у світовому середовищі: адаптація за умов впливу глобальної міжнародної кризи COVID-19. *Бізнес-навігатор.* 2020. Вип. 4. С. 18–25.

3. Зануда А.В. Коронавірус: скільки втрачає туризм. URL: https://www.bbc.com/ukrainian/features-51870285.
4. Країни світу. Міжнародний туризм. *Україна туристична.* URL: http://svit.ukrinform.ua/turism. phppage=ukr_tur&id=23762.
5. Шайда С.Р., Полякова Ю.В. Вплив пандемії COVID-19 на міжнародний туризм. URL: https://tourlib.net/statti_ukr/shajda.htm.
6. Шикіна О.В., Гончаренко Я.Є., Козловський Р.С. Тенденції розвитку міжнародного туризму. *Сучасні тенденції розвитку індустрії туризму та гостинності у конкурентному середовищі :* матеріали XI Міжнародної науково-практичної конференції «Туристичний та готельно-ресторанний бізнес в Україні: проблеми розвитку та регулювання». Харків, 2020. С. 17–18.
7. Sotiriadis M. Tourism Destination Marketing: Academic Knowledge. *Encyclopedia.* 2021. Vol. 1(1). P. 42–56. URL: https://www.mdpi.com/2673-8392/1/1/7.
8. Toubes D.R., Araújo Vila N., Fraiz Brea J.A. Changes in Consumption Patterns and Tourist Promotion after the COVID-19 Pandemic. *Electron.Commer.Res.* 2021. P. 1332–1352.

References:

1. Danylina S.O., Kocjurubenko Gh.M., Shykina O.V. 2020. Finansovo-ekonomichni naslidky pandemiji dlja svitovoji turystychnoji ghaluzi. [Financial and economic consequences of the pandemic for the world tourism industry]. *Prychornomorsjki ekonomichni studiji,* vol. 52–1. pp. 29–34.
2. Demkiv Ju.M., Stukach T.M. (2020) Ukrajinsjka turystychna ghaluzj u svitovomu seredovyshhi: adaptacija za umov vplyvu ghlobaljnoji mizhnarodnoji kryzy COVID-19. [Ukrainian tourism industry in the world environment: adaptation to the global international crisis COVID-19]. *Biznes-navighator,* vol. 4, pp. 18–25.
3. Zanuda A.V. Koronavirus: skiljky vtrachaje turyzm [Coronavirus: how much tourism is losing]. Available at: https://www.bbc.com/ukrainian/features-51870285.
4. Krajiny svitu. Mizhnarodnyj turyzm. Ukrajina turystychna [International tourism. Tourism in Ukraine]. Available at: http://svit.ukrinform.ua/turism. php?page=ukr_tur&id=23762.
5. Shajda S.R., Poljakova Ju.V. Vplyv pandemiji COVID-19 na mizhnarodnyj turyzm [Impact of the COVID-19 pandemic on international tourism]. Available at: https://tourlib.net/statti_ukr/shajda.htm.
6. Shykina O.V., Ghoncharenko Ja.Je., Kozlovsjkyj R.S. (2020) Tendenciji rozvytku mizhnarodnogho turyzmu. *Suchasni tendenciji rozvytku industriji turyzmu ta ghostynnosti u konkurentnomu seredovyshhi* [Trends in international tourism. Current trends in the development of the tourism and hospitality industry in a competitive environment]. (Ukraine, Kharkiv), pp.17 – 18.
7. Sotiriadis M. (2021) Tourism Destination Marketing: Academic Knowledge. *Encyclopedia,* vol. 1(1), pp. 42–56. Available at: https://www.mdpi.com/2673-8392/1/1/7.
8. Toubes D.R., Araújo Vila N., Fraiz Brea J.A. (2021) Changes in Consumption Patterns and Tourist Promotion after the COVID-19 Pandemic. *Electron. Commer. Res.,* pp. 1332–1352.

МИРОВАЯ ИНДУСТРИЯ ТУРИЗМА В УСЛОВИЯХ МЕЖДУНАРОДНОЙ КОНКУРЕНЦИИ И ПАНДЕМИИ COVID-19

Аннотация. Пандемия COVID-19 до сих пор оказывает влияние на все аспекты человеческой жизни. Ощутимым следствием стало ее влияние на туристический сектор: запрет полетов, ограничение мобильности и поездок были одними из первых мер, направленных на сдерживание распространения вируса. Туризм один из секторов всемирной экономики наиболее пострадал в связи с ограниченным передвижением граждан. Сектор туризма обеспечивает 10% мирового ВВП. Туризм оказывает значительное влияние на экономику государств посредством постоянной прибыли валюты. Также международный туризм оказывает влияние на экологическую, социальную и культурную ситуацию. Исследование развития туризма состоит в рассмотрении различных процессов развития туристической отрасли в период пандемии, его восстановлении, поиске путей и перспектив развития международного и внутреннего туризма в Украине и мире. В статье рассмотрены изменения в туристической сфере, которые были сформированы в результате пандемии коронавируса. Рассмотрены методы, которые применяют государства для поддержания конкурентоспособности туризма. Проанализирован вклад туризма в мировой ВВП по странам, которые являются самыми популярными среди туристов. Рассмотрены процентное изменение международных туристических прибытий по регионам в 2020 г. и динамика по направлениям, которые были самыми популярными среди туристов по всему миру в 2018–2020 гг. Выявлено, что в результате пандемии показатели туристической деятельности значительно сократились, туристическая отрасль понесла потери, и произошло значительное сокращение туристических потоков. Пандемия COVID-19 вызвала существенное уменьшение количества международных поездок туристов во всех странах. Сложность ситуации, в которой оказалась туристическая отрасль, требует адаптационного периода для туристов и для туристических предприятий. Страны, преодолевшие пик пандемии коронавируса, уже поэтапно начинают отменять ограничение туристической деятельности. Реабилитация индустрии туризма будет осуществляться локально, в пределах границ отдельных стран и будет постепенно открываться между находящимися рядом странами на новых условиях. Главные члены туристической индустрии, такие как сетевые отели, ввели список действий для уменьшения последствий от COVID-19, среди них – гарантийная поддержка, оптимизация программ лояльности, возврат средств за бронирование номера, перенос поездки на другую дату. Учитывая все текущие обстоятельства развития международного туризма, мы идентифицировали наиболее актуальные тенденции развития, среди которых следует назвать обеспечение социального дистанцирования во время путешествия, всестороннюю помощь, а также полную информированность туристов перед покупкой тура и во время пребывания в путешествии, изменение популярных туристических дестинаций.

Ключевые слова: коронавирус, пандемия, туризм, дотации, поддержка, конкуренция.

WORLD TOURISM INDUSTRY IN THE CONDITIONS OF INTERNATIONAL COMPETITION AND THE COVID-19 PANDEMIC

Summary. As a result of our research, we found that the COVID-19 pandemic has caused radical changes in the global tourism market, the consequences of which on its further development are currently impossible to predict. The pandemic has caused an unprecedented decline in the tourism market in most countries. In response to these challenges, travel companies have been forced to substantially revise their marketing plans and programs. The changes to a greater or lesser extent affected all areas of tourism business, including the marketing of tourist destinations. The COVID-19 pandemic has significantly reduced the number

of international tourist arrivals in all countries. The complexity of the situation in which the tourism industry finds itself requires an adaptation period for tourists and for tourism industry in general. Despite the global scale, tourism has remained regional and national in content. This industry supports national traditions, stimulates the development of folk crafts, revival of recipes for interesting and tasty dishes, requires nature conservation and creating favorable social conditions for its operation, so in many countries international tourism is developing as a system that provides all necessary opportunities to get acquainted with culture, customs, history, religious and spiritual values of the state and its people. The coronavirus pandemic has affected all countries and the capital without exception. One of the sectors most affected is the tourism sector. the situation with the epidemic is developing so unpredictably that tourist facilities do not have time to reformat the work to sanitary requirements, which often change. In addition, not everyone is ready to respond to changes in quarantine zones, and for businesses this creates additional difficulties in organizing work. The World Travel and Tourism Council (WTTC) forecasts that up to 75 million jobs are at risk in the sector. This estimation is even more worrying when we reflect on the fact that tourism is a leading job creator for those vulnerable segments of population: in fact, a far higher share of low-skilled immigrants, women and students are employed in tourism compared to the total non-financial business economy. The contribution of tourism to world GDP by countries that are most popular among tourists is analyzed. The percentage change in international tourist arrivals by region in 2020 and the dynamics of destinations that were most popular among tourists around the world in 2018–2020 are considered. It was found that due to the pandemic tourist flows. The COVID-19 pandemic has significantly reduced the number of international tourist arrivals in all countries. At the same time, this pandemic opens up to the industry a rare opportunity for analysis and reorganization what could be done and what could be changed. Governments have the opportunity to recognize the unique ability of tourism not only to provide jobs but also to promote equality and social integration. Because tourism is one of the fastest growing industries in the world, it is expected to play a significant role in restoring socio-economic stability after the COVID-19 pandemic. The changes caused by the pandemic situation are forcing the governments of almost all countries without exception especially those in which tourism is leading or sufficient significant direction of national development, in a new way approach to the formation of development strategies and programs tourism industry.

Key words: coronavirus, pandemic, tourism, subsidies, support, competition.

УДК 336
DOI: https://doi.org/10.32782/2413-9971/2021-39-16

Корбутяк А. Г.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри публічних, корпоративних фінансів
та фінансового посередництва
Чернівецького національного університету
імені Юрія Федьковича
Шевчук Ю. О.
магістрант
Чернівецького національного університету
імені Юрія Федьковича

Korbutiak Alina
PhD in Economics, Associate Professor of
Public, Corporate Finance and Financial Intermediation
Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University
Shevchuk Yulia
Student
Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University

ФІНАНСОВИЙ КОНТРОЛІНГ ЯК СКЛАДНИК УПРАВЛІННЯ ФІНАНСАМИ ПІДПРИЄМСТВА

Анотація. У статті розглянуто сутність і завдання фінансового контролінгу як складника управління фінансами підприємства, висвітлено в історичному ракурсі виникнення контролінгу як науки та причини впровадження фінансового контролінгу на вітчизняних підприємствах, узагальнено підходи вчених-економістів до визначення поняття «фінансовий контролінг», а також до сформованих концепцій систем фінансового контролінгу на підприємствах. Охарактеризовано функції, принципи та складники фінансового контролінгу, наведено особливості стратегічного та оперативного фінансового контролінгу. Обґрунтовано необхідність упровадження системи фінансового контролінгу на вітчизняних підприємствах для підвищення ефективності їхньої діяльності на основі використання сучасної методології та підходів до раннього виявлення та реагування на проблемні ситуації.

Ключові слова: контролінг, фінансовий контролінг, функції, методи, принципи фінансового контролінгу.

Вступ та постановка проблеми. Сучасні конкурентні умови господарювання вимагають забезпечення фінансової стійкості підприємств, що дає змогу протистояти зовнішнім та внутрішнім загрозам, тому проблема ефективного управління діяльністю підприємства фактично перетворюється на першочергове завдання. Забезпечення стабільності, втримання на позитивному рівні показників прибутковості та фінансової стійкості сьогодні є основними пріоритетами для бізнесу. Обмеженість фінансових ресурсів та фактична повна відсутність інвестицій є основними викликами для сучасного українського бізнесу, а складні проблеми породжують необхідність використання сучасних технологій управління.

Одним зі шляхів організації ефективного управління підприємством є використання контролінгу, що допомагає ефективніше управляти матеріальними, фінансовими та інформаційними потоками на підприємстві.

При цьому важливо пам'ятати, що в період кризових ситуацій управління підприємством може бути зорієнтовано не на прибутковість в першу чергу, а на інші пріоритети, як то показники ліквідності та платоспроможності, проблема забезпечення грошовими коштами тощо. У цій ситуації підприємства повинні використати переваги, які надає підприємству фінансовий контролінг як підсистема управління.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченням і розвитком системи контролінгу на підприємствах займалися як закордонні, так і українські економісти: І.О. Бланк, О.Д. Годес, І.О. Григораш, Р.П. Задорожна, С.В. Івахненков, Т.В. Калайтан, А.М. Карминський, Л.Г. Ліпич, О.О. Терещенко, М.С. Пушкарь, С.М. Петренко, О.В. Арев'єва, І.І. Цигилик, Н.П. Шульга та ін. Однак, незважаючи на широке дослідження функцій контролінгу на підприємстві, аспекти, що стосуються фінансового контролінгу як підсистеми управління підприємством, сьогодні недостатньо досліджені. Також потребують подальшого розвитку дослідження методів фінансового контролінгу, розроблення адаптованих до умов України методологій оцінки кризового стану та ін.

Метою даної роботи є дослідження теоретичних основ упровадження та ефективного використання фінансового контролінгу на вітчизняних підприємствах, визначення його завдань, функцій та проблем його впровадження на підприємстві. Щоб досягти даної мети, були застосовані методи теоретичного узагальнення, аналізу та синтезу.

Результати дослідження. Постійне посилення конкуренції на ринку, нестабільність зовнішнього середовища значно ускладнюють процеси управління вітчизняними підприємствами, що, своєю чергою, вимагає впровадження нових інструментів управління, які здатні враховувати умови невизначеності та можливий ризик. Одним із таких інструментів є контролінг, який забезпечує інформаційну підтримку прийняття рішень, що дає змогу забезпечити оптимальне використання наявних можливостей, провести об'єктивну оцінку сильних і слабких боків підприємства, тим самим зменшити вплив негативних ситуацій на діяльність підприємства та уникнути банкрутства. Контролінг переводить управління підприємством на якісно новий

рівень за рахунок інтеграції та координації діяльності різних служб і підрозділів підприємства та спрямування їх на досягнення тактичних та стратегічних цілей [1].

Необхідність використання на сучасних підприємствах контролінгу можна пояснити такими причинами:

– нестабільність зовнішнього середовища потребує змін у системі управління підприємством, вимагає зміщення уваги на аналіз майбутнього замість контролю минулого;

– швидкі зміни зовнішнього середовища потребують прискорення реакції та підвищення гнучкості підприємства;

– для ефективного управління необхідно безперервно відстежувати зміни, що відбуваються у зовнішньому і внутрішньому середовищі підприємства;

– для забезпечення виживання підприємства та уникнення проблемних ситуацій необхідно мати продуману систему дій;

– оскільки система управління підприємством постійно ускладнюється, це вимагає механізму координації цієї системи;

– використання контролінгу дає змогу реалізувати прагнення до синтезу, інтеграції людських знань у різних сферах діяльності [2, с. 48].

Контролінг виник як поєднання економічного аналізу, планування, менеджменту, управлінського обліку та є новим напрямом в теорії і практиці сучасного управління. Це поняття утворилося від англійського to control, що в перекладі можна розуміти як «управління, спостереження, контроль».

Зауважимо, що у деяких літературних джерелах під поняттям «контролінг» розуміють тільки контроль або тільки управлінський облік. Але таке тлумачення контролінгу, на нашу думку, є неповним, тому що і контроль, і управлінський облік можна вважати лише важливими функціями контролінгу.

Система контролінгу для підтримки управлінських рішень з'явилася на підприємствах США наприкінці XIX − на початку XX ст. Якщо спочатку контролінг був зосереджений переважно на фінансових питаннях (тобто виконував функції фінансового контролінгу) і розглядався лише як функціональна частина фінансового менеджменту, то потім сфера завдань контролера стала поширюватися також на такі сфери, як маркетинг, постачання, виробництво.

Щодо Європи, то контролінг тут почав активно впроваджуватися із 70-х років XX ст., і сьогодні служби контролінгу створені на всіх великих та на значній кількості середніх підприємств [3].

У науковій думці сформовано різні концепції щодо системи фінансового контролінгу на підприємствах. Зокрема, виділяють фінансовий контролінг як концепцію ефективного управління, напрям економічної роботи, систему управління, систему контролю й оцінки, обліково-аналітичну систему, систему методів та інструментів, філософію і спосіб мислення керівників, рівноправну управлінську функцію [1].

У сучасній науковій думці існує також безліч підходів до визначення поняття «фінансовий контролінг».

Значний внесок у теорію фінансового контролінгу зробив Ф. Фрайберг, який характеризує фінансовий контролінг як «підсистему контролінгу підприємства, метою якої є забезпечення оптимального рівня фінансової рівноваги суб'єкта господарювання, максимізація вартості капіталу та отримання прибутків» [5, с. 15].

Д. Хан, Г. Хунгенберг зазначають: «Фінансовий контролінг реалізує головну монетарну ціль компанії – оптимізує фінансові результати через максимізацію прибутку і вартості капіталу за збереження стабільної ліквідності та платоспроможності підприємства» [6].

М.І. Татарчук трактує фінансовий контролінг так: «Фінансовий контролінг – це контролююча система, що забезпечує концентрацію контрольних дій на найбільш пріоритетних напрямах фінансової діяльності підприємства, своєчасне виявлення відхилень фактичних показників від запланованих і прийняття оперативних управлінських рішень, які забезпечать нормалізацію цих показників» [7].

Фінансовий контролінг використовує комплекс методик, які спрямовані на поліпшення управління та облікової політики підприємств на основі вибору фінансових критеріїв оцінки успішності діяльності.

Контролінг забезпечує підґрунтя для керівництва підприємства щодо функціонування ефективної системи управління. На думку Р.П. Задорожної, «структуру контролінгу можна представити у вигляді взаємозв'язку підсистем управлінського обліку, інформаційного забезпечення, планування та моніторингу» [2, с. 47].

І.М. Суворова дотримується думки, що «контролінг являє собою ефективний інструмент ринкових перетворень, що охоплює всі аспекти діяльності підприємства, під яким частіше за все розуміють процес інформаційного забезпечення керівників усіх рівнів управління підприємством під час прийняття ними управлінських рішень і методичний супровід цього процесу» [8, с. 39].

На думку О.О. Терещенко, Д.М. Стащук, Д.Г. Савчук, контролінг визначається як «сукупність методів оперативного і стратегічного менеджменту, обліку планування, аналізу й контролю на якісно новому етапі розвитку ринку, єдиної системи спрямування та досягнення стратегічних цілей підприємства» [9, с. 121].

О.О. Коковіхіна дотримується думки, що «контролінг являє собою систему безперервного відстежування тенденцій розвитку організації за методикою виявлення слабких сигналів кризи й аналізу можливих їх наслідків» [10, с. 197].

Своєю чергою, О.А. Зоріна наголошує, що «фінансовий контролінг – це спеціальна система методів та інструментів, яка спрямована на функціональну підтримку менеджменту підприємства (зокрема, фінансового менеджменту), що охоплює інформаційне забезпечення, планування, координацію, контроль і внутрішній консалтинг; система, орієнтована на майбутній розвиток підприємства». Основною його метою є орієнтація управлінського процесу на максимізацію прибутку і вартості капіталу за мінімізації ризику та збереження ліквідності й платоспроможності підприємства [11, с. 41].

З позиції Л.О. Птащенко фінансовий контролінг – це один з основних складників контролінгу, що являє собою «регуляторну керуючу систему, яка координує взаємозв'язки між формуванням інформаційної бази, фінансовим аналізом, фінансовим плануванням та внутрішнім фінансовим контролем, що забезпечує концентрацію контрольних дій на найбільш пріоритетних напрямах фінансової діяльності підприємства, своєчасне виявлення відхилень фактичних її результатів від передбачених і прийняття оперативних управлінських рішень, спрямованих на її нормалізацію» [12, с. 78].

Отже, значна кількість фахівців з управління підприємством під контролінгом розуміє функціональну систему, яка включає у себе планування, контроль, аналіз відхилень, координацію, внутрішній консалтинг та забезпечує необхідною інформацією все керівництво підприємством.

Інакше кажучи, контролінг є спеціальною системою методів та інструментів, що дає змогу здійснювати підтримку управління підприємством і включає в себе такі складники, як забезпечення інформацією, планування діяльності, координація і контроль усіх дій, а також внутрішній консалтинг.

Найважливішою метою фінансового контролінгу є спрямованість управлінських дій на отримання максимального прибутку та збільшення вартості капіталу власників. Але при цьому має бути мінімізовано ризик та збережено (а ще краще збільшено) показники ліквідності та платоспроможності підприємства.

Сутність фінансового контролінгу проявляється через його функції. До основних функцій фінансового контролінгу слід віднести такі: координація, розроблення фінансової стратегії підприємства, планування та бюджетування, внутрішній контроль, методологічне забезпечення та внутрішній консалтинг (табл. 1).

Як видно із цих функцій, фінансовий контролінг включає у себе не лише проведення внутрішнього контролю над здійсненням фінансової діяльності, а й забезпечує взаємозв'язок між формуванням інформаційної бази, фінансовим аналізом, фінансовим плануванням і внутрішнім фінансовим контролем на підприємстві [4].

Виходячи з дослідження сутності фінансового контролінгу, можна сформулювати його основні завдання (рис. 1).

Організація впровадження системи фінансового контролінгу на вітчизняних підприємствах має базуватися на певних принципах, основними з яких є:

1. Орієнтація системи фінансового контролінгу на реалізацію фінансової стратегії підприємства, тобто для забезпечення ефективності фінансовий контролінг повинен мати стратегічний характер, охоплювати головні пріоритети фінансового розвитку підприємства. Це призводить до необхідності вибору фінансових операцій, що контролюються у першу чергу. Повний контроль усіх поточних фінансових операцій не має сенсу, тому що буде лише відволікати фінансових менеджерів від тих цілей, які є більш важливими.

2. Багатофункціональність фінансового контролінгу. Фінансовий контролінг має забезпечувати контроль тих показників фінансового розвитку, які є найбільш пріоритетними не тільки по підприємству в цілому, а й для окремих його центрів відповідальності, а також передбачати можливість проводити порівняння показників, що контролюються, із середньогалузевими.

3. Спрямованість фінансового контролінгу на кількісні стандарти. Ефективність контролю значно збільшується, якщо стандарти контролю діяльності вимірюються конкретними кількісними показниками. Але це не означає, що контролінг не повинен охоплювати якісні аспекти діяльності підприємства, просто ці якісні аспекти мають бути відображені у кількісному вимірі, що не дасть змоги пояснювати їх по-різному.

4. Відповідність методів, які використовуються у фінансовому контролінгу, особливостям методів фінансового аналізу і фінансового планування. Під час проведення внутрішнього фінансового контролю потрібно використовувати всі відомі раніше системи і методи фінансового планування та аналізу.

5. Своєчасність проведення всіх операцій контролінгу. Цей принцип полягає у відповідності періодів контрольних перевірок періоду проведення окремих операцій, які

Таблиця 1

Функції і завдання фінансового контролінгу

Функції	Завдання
Координація	Регулювання потоків інформації. Координація процесу планування.
Розроблення фінансової стратегії	Постійна участь у стратегічному фінансовому плануванні та координація всього планування фінансово-господарської діяльності. Розповсюдження цілей і планів. Розроблення пропозицій для забезпечення відповідності організаційної структури підприємства прийнятій стратегії розвитку.
Планування та бюджетування	Створення внутрішньої методики прогнозування та бюджетування та її постійне удосконалення. Забезпечення ефективного процесу бюджетування. Участь у розробленні всіх інших бюджетів підприємства.
Бюджетний контроль	Ведення внутрішнього управлінського обліку. Складання звітів за рік, квартал, місяць. Виявлення відхилень фактичних показників діяльності від тих, що заплановані. Постійний аналіз можливих ризиків та їх контроль, а також розроблення заходів щодо їх нейтралізації або зменшення. Виявлення «вузьких місць» на підприємстві та їх ліквідація Своєчасна реакція на нові можливості, підтримання сильних сторін. Складання звіту про результати виконання бюджетів і надання пропозицій для змін планів діяльності (рапортування).
Внутрішній консалтинг та методологічне забезпечення	Розроблення необхідного методичного забезпечення для організації діяльності окремих структурних підрозділів підприємства. Надання необхідних консультацій та рекомендацій вищому керівництву підприємства та його структурним підрозділам протягом усього процесу розроблення фінансової стратегії, під час планування, розроблення і та організації впровадження у виробництво нових продуктів, процесів, систем.
Внутрішній аудит та ревізія	Постійний контроль над дотриманням усіма працівниками прийнятого документообігу, всіх процедур, функцій і повноважень. Координація власної діяльності з діями незалежних аудиторських фірм під час проведення. зовнішнього аудиту підприємства та проведення внутрішнього аудиту. Збереження відповідного стану майна підприємства.

Джерело: авторська розробка

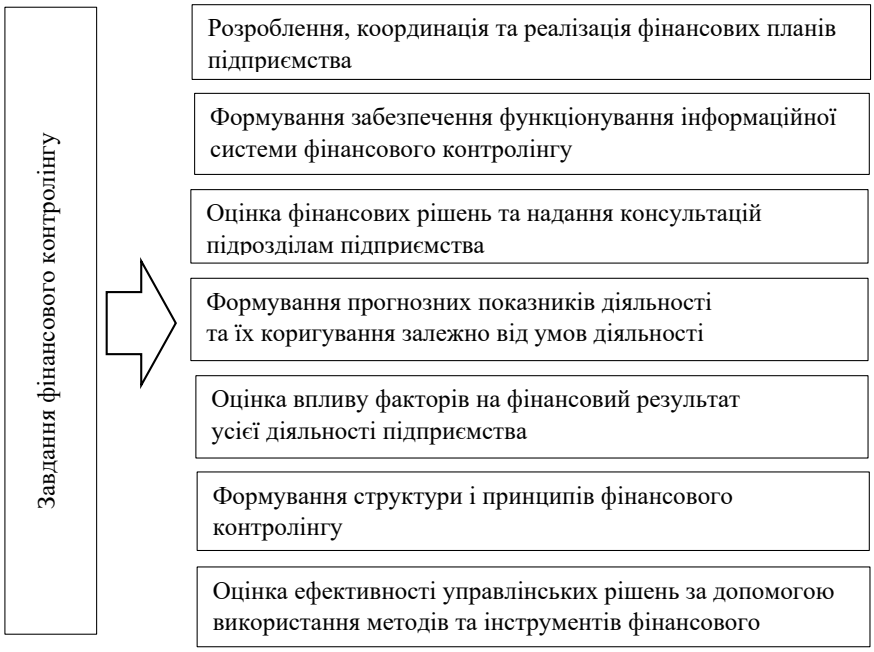


Рис. 1. Завдання фінансового контролінгу

Джерело: сформовано авторами на основі [12]

пов'язані з формуванням результатів фінансової діяльності. Головним при цьому є те, що фінансовий контролінг дає змогу виправити поточні відхилення, поки вони не призведуть до серйозних змін у діяльності підприємства.

6. Гнучкість побудови системи контролінгу. Система внутрішнього фінансового контролю має бути побудована так, щоб давати змогу пристосуватися до нових фінансових інструментів, нових норм і видів здійснення операційної діяльності, нових технологій і методів здійснення фінансових операцій. Без достатньої гнучкості система контролінгу не буде ефективною і не дасть змоги досягти поставлених цілей.

7. Простота побудови системи контролінгу. Найпростіші форми і методи внутрішнього фінансового контролю є більш економічними і вимагають менших зусиль, якщо система контролінгу побудована відповідно до його цілей. А велика складність вимагає значного збільшення потоку інформації для його здійснення.

8. Економічність контролінгу. Витрати щодо здійснення фінансового контролінгу мають бути мінімальними з погляду ефекту, який отриманий від цього контролю. Тобто обсяг витрат для організації контролінгу не повинен бути більшим, аніж розмір того ефекту (зниження витрат, збільшення доходів та прибутку тощо), який отримано в процесі його здійснення [13].

Для розуміння сутності фінансового контролінгу зупинимося детальніше на його складниках. Залежно від функцій, що виконуються, та методів підтримки фінансовий контролінг можна поділити на стратегічний та оперативний.

Стратегічний фінансовий контролінг являє собою сукупність завдань функціонального характеру, інструментів і методів, які використовуються у довгостроковому періоді і використовуються для управління фінансами, вартістю та очікуваними ризиками. Загалом уважають, що часовий період стратегічного контролінгу є необмеженим [14, с. 118].

Робота фінансових служб підприємств під час упровадження стратегічного фінансового контролінгу спрямована на виявлення стратегічних напрямів для розвитку підприємства, розроблення стратегічних цілей і фінансової стратегії підприємства, довгострокове фінансове планування та управління вартістю та прибутками підприємства. Стратегічний фінансовий контролінг дає змогу поєднати довгострокові стратегічні цілі та тактичні завдання, які ставляться перед структурними підрозділами та працівниками підприємства, й організувати ефективну систему раннього виявлення та реагування (аналіз можливостей і ризиків, сильних та слабких сторін). Серед найважливіших завдань стратегічного контролінгу – забезпечення стійкої ринкової позиції підприємства в довгостроковому періоді завдяки ефективному управлінню ринковим потенціалом підприємства та створенню додаткових чинників успіху.

Основною метою оперативного фінансового контролінгу є організація досягнення поточних фінансових цілей підприємства, які відображаються у показниках обсягів реалізації, прибутку, витрат, рентабельності тощо. При цьому цільові показники оперативного контролінгу повинні бути узгодженими із цілями, що визначені стратегічним контролінгом. На відміну від стратегічного оперативний фінансовий контролінг використовує внутрішню інформацію, наприклад дані рахунків прибутків і збитків, руху грошових коштів тощо. При цьому основна увага зосереджена на дослідженні співвідношень між доходами і витратами та грошовими надходженнями і грошовими видатками на відміну від стратегічного контролінгу, який спрямований на аналіз можливостей і ризиків, сильних і слабких сторін діяльності підприємства [15].

Отже, у сучасному ринковому середовищі фінансовий контролінг посідає важливе місце, забезпечуючи стійку ринкову позицію підприємства в довгостроковому періоді та постійний нагляд та контроль за доцільністю та правильністю ведення господарської діяльності, що дає змогу швидко реагувати та змінювати у разі необхідності процес господарювання для збереження або нарощування темпів виробництва і реалізації продукції.

Висновки. Таким чином, сучасний контролінг є одним з інструментів координації діяльності різних служб і підрозділів підприємства, забезпечує інформаційну підтримку прийняття управлінських рішень, дає змогу зменшити вплив негативних ситуацій на діяльність підприємства та уникнути банкрутства.

Фінансовий контролінг – це підсистема контролінгу, метою якої є здійснення спрямованого на результат управління фінансами підприємства за рахунок використання методів та інструментів фінансового менеджменту на основі використання постійного потоку внутрішньої і зовнішньої інформації для прийняття ефективних управлінських рішень. У сучасних умовах господарювання вітчизняні підприємства повинні враховувати можливості фінансового контролінгу та впроваджувати його для підвищення ефективності своєї діяльності на основі використання сучасної методології та підходів до раннього виявлення та реагування на проблемні ситуації.

Список використаних джерел:

1. Добровольська О.В. Контролінг як засіб створення довгострокових конкурентних переваг на підприємстві. URL: http://www.economy.nayka. com.ua/?op=1&z=111.
2. Задорожна Р.П. Контролінг як концепція управління фінансово-господарською діяльністю підприємства. *Вісник.* 2010. № 1(11). С. 46–50.
3. Великий Ю.М. Трактування поняття «фінансовий контролінг» та розкриття його сутності. URL: http://market-infr.od.ua/journals/2019/ 31_2019_ukr/89.pdf.
4. Бердар М.М. Фінансовий контролінг як складова системи управління стійким розвитком підприємства. URL: http://www.investplan.com.ua /pdf/18_2017/8.pdf.
5. Фрайберг Ф. Финансовый контроллинг. Концепция финансовой стабильности фирмы. *Финансовая газета.* Москва, 1999. С. 13–26.
6. Хан Д. Планирование и контроль: концепция контроллинга / пер. с нем. ; под ред. и с предисл. А.А. Турчака, Л.Г. Головача, М.Л. Лукашевича. Москва : Финансы и статистика, 1997. 800 с.
7. Татарчук М.І. Корпоративні інформаційні системи : навчальний посібник. Київ : КНЕУ, 2005. 291 с. URL: http://ubooks.com.ua/books/000214/inx.php.
8. Суворова І.М. Контролінг як сучасна система управління на авіатранспортному підприємстві. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія».* 2014. Вип. 26. С. 38–44.
9. Терещенко О.О., Стащук Д.М., Савчук Д.Г. Сучасний стан і перспективи розвитку фінансового контролінгу. *Фінанси України.* 2011. № 2. С. 117–126.
10. Коковіхіна О.О. Необхідність фінансового контролінгу як системи ефективного управління діяльністю підприємства залізничного транспорту. *Вісник економіки транспорту і промисловості.* 2012. № 38. С. 196–199.
11. Зоріна О.А. Проблематика трактування контролінгу. *Статистика України.* 2011. № 1. С. 40–44.
12. Птащенко Л.О., Сержанов В.В. Фінансовий контролінг : навчальний посібник. Київ : Центр учбової літератури, 2016. 344 с.
13. Кузнецова А.І. Економічна сутність контролінгу в сучасних умовах. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3246.
14. Цигилик І.І., Мозіль О.І., Кірдякіна Н.В. Контролінг в системі управління. *Актуальні проблеми економіки.* 2015. № 3. С. 117–123.
15. Папп В.В., Бошота Н.В. Фінансовий контролінг як основа ефективного управління фінансами підприємства. URL: http://molodyvcheny.in.ua /files/journal/2014/11/21.pdf.

References:

1. Dobrovolskaya O.V. (2010) Kontrolingh jak zasib stvorennja dovghostrokovykh konkurentnykh perevagh na pidpryjemstvi. [Controlling as a means of creating long-term competitive advantages in the enterprise]. *Efficient Economy* [Electronic Journal]. Available at: http: //www.economy.nayka. com.ua/?op=1&z=111.
2. Zadorozhnaya R.P. (2010) Kontrolingh jak koncepcija upravlinnja finansovo-ghospodarsjkoju dijaljnistju pidpryjemstva [Controlling as a concept of management of financial and economic activities of the enterprise]. *Bulletin,* no. 1(11), pp. 46–50.
3. Velyky Y.M. (2018) Traktuvannja ponjattja «finansovyj kontrolingh» ta rozkryttja jogho sutnosti [Interpretation of the concept of "financial controlling" and the disclosure of its essence]. *Market Infrastructure,* no. 16, pp. 64–70. Available at: http://market-infr.od.ua/journals/2019/31_2019_ukr/89.pdf.
4. Berdar M.M. (2017) Finansovyj kontrolingh jak skladova systemy upravlinnja stijkym rozvytkom pidpryjemstva [Financial controlling as a component of the management system of sustainable development of the enterprise]. I*nvestments: practice and experience*, no. 18. Available at: http://www.investplan.com.ua/pdf/18_2017/8.pdf.
5. Freiberg F. (1999) Fynansovuj kontrollyngh. Koncepcyja fynansovoj stabyljnosty fyrmu [Financial controlling. The concept of financial stability of the firm]. *Financial newspaper.* Moscow, 1999. Pp. 13–26. (in Russian)
6. Khan D. (1997). Planyrovanye y kontrolj: koncepcyja kontrollyngha [Planning and control: the concept of controlling]. Moscow: Finance and Statistics, 1997. 800 p. (in Russian)
7. Tatarchuk M.I. (2005) Korporatyvni informacijni systemy [Corporate information systems]: textbook. Kyiv: KNEU, 2005. 291 p.
8. Suvorova I.M. (2014) Kontrolingh jak suchasna systema upravlinnja na aviatransportnomu pidpryjemstvi [Controlling as a modern management system at the air transport company]. *Scientific notes of the National University "Ostroh Academy"*, vol. 26, pp 38–44.
9. Tereshchenko O., Stashchuk D., Savchuk D. (2011) Suchasnyj stan i perspektyvy rozvytku finansovogho kontrolinghu [Current state and prospects of financial controlling]. *Finance of Ukraine,* no. 2, pp. 117–126.
10. Kokovikhina O.O. (2012) Neobkhidnistj finansovogho kontrolinghu jak systemy efektyvnogho upravlinnja dijaljnistju pidpryjemstva zaliznychnogho transportu [The need for financial controlling as a system of effective management of the railway transport enterprise]. *Bulletin of Transport Economics and Industry,* vol. 38, pp. 196–199.
11. Zorina O.A. (2011) Problematyka traktuvannja kontrolinghu [Problems of controlling interpretation]. *Statistics of Ukraine,* no. 1, pp. 40–44.

12. Ptashchenko L., Serzhanov V. (2016) Finansovyj kontrolingh [Financial controlling]: textbook. Kyiv: Center for Educational Literature. 344 p.
13. Kuznetsova A.I. (2014) Ekonomichna sutnistj kontrolinghu v suchasnykh umovakh [The economic essence of controlling in modern conditions]. *Efficient Economy* [Electronic Journal], no. 8. Available at: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3246.
14. Tsygilyk I., Mozil O., Kirdyakina N. (2015) Kontrolingh v systemi upravlinnja [Controlling in the control system]. *Current economic problems,* no. 3, pp. 117–123.
15. Papp V.V., Boshota N.V. (2014) Finansovyj kontrolingh jak osnova efektyvnogho upravlinnja finansamy pidpryjemstva [Financial controlling as a basis for effective financial management of the enterprise]. Available at: http://dspace.msu.edu.ua:8080/bitstream.

ФИНАНСОВЫЙ КОНТРОЛЛИНГ КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация. В статье рассмотрены сущность и задачи контроллинга как составляющей управления финансами предприятия, освещены в историческом ракурсе возникновение контроллинга как науки и причины внедрения контроллинга на отечественных предприятиях, обобщены подходы ученых-экономистов к определению понятия «финансовый контроллинг», а также сложившихся концепций систем контроллинга на предприятиях. Охарактеризованы функции, принципы и составляющие финансового контроллинга, приведены особенности стратегического и оперативного контроллинга. Обоснована необходимость внедрения системы контроллинга на отечественных предприятиях для повышения эффективности их деятельности на основе использования современной методологии и подходов к раннему выявлению и реагированию на проблемные ситуации.

Ключевые слова: контроллинг, финансовый контроллинг, функции, методы, принципы финансового контроллинга.

FINANCIAL CONTROL AS A COMPONENT OF FINANCIAL MANAGEMENT OF THE ENTERPRISE

Summary. Currently, all organizations face financial difficulties in conducting their business, regardless of the type of such activity, size, image of the company and the qualifications of its managers and employees. Today, the domestic economic situation is changing rapidly under the influence of environmental factors and is developing unpredictably. Therefore, financial controlling is designed to penetrate the enterprise management system. Inefficient controlling is the main cause of the company's financial crisis. The article considers the essence and tasks of financial controlling system as a component of enterprise financial management, highlights the historical perspective of controlling as a science and the reasons for implementing financial controlling in domestic enterprises, summarizes the approaches of economists to the concept of "financial controlling", and formed concepts for the system financial controlling at enterprises, the functions, principles and components of financial controlling are characterized, the peculiarities of the tasks of strategic and operational financial controlling are given. The authors substantiate the need to implement a system of financial controlling in domestic enterprises to increase the efficiency of their activities based on the use of modern methodology and approaches to early detection and response to problem situations. The problems that arise in the enterprise during the organization and use of the financial controlling system are described. The effect of the controlling system on the financial security of the enterprise, as well as its advantages are studied. The main means of improving the company's financial controlling system include: reducing time and effort to process information and make management decisions, accuracy and availability of data, application of innovative technologies and methods, strategic planning, creating a separate financial controlling department at the company with skilled workers. The main factors that make it difficult to understand the concept of "financial controlling system" are studied.

Key words: controlling, financial controlling, functions, methods, principles of financial controlling.

УДК 339.923
DOI: https://doi.org/10.32782/2413-9971/2021-39-17

Король М. М.
доктор економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародних економічних відносин
Ужгородського національного університету
ORCID: https://orcid.org/0000-0003-4031-0858
Співак В. О.
студент
Ужгородського національного університету
ORCID: https://orcid.org/0000-0001-7641-9973

Korol Maryna
Doctor of Economics, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of International Economic Affairs
Uzhhorod National University
Spivak Valeriy
Student
Uzhhorod National University

АНАЛІЗ СВІТОВОГО ДОСВІДУ ВПРОВАДЖЕННЯ ЦЕНТРАЛЬНИМИ БАНКАМИ ЦИФРОВИХ ВАЛЮТ

Анотація. Статтю спрямовано на вивчення сучасного стану впровадження цифрової валюти центральними банками (ЦВЦБ) різними країнами світу. Проаналізовано поточний стан упровадження ЦВЦБ провідних країн світу, а також їх мотивації та спрямованості вивчення відносно виду ЦВЦБ. Наведено країни, які проводять дослідження та починають упровадження ЦВЦБ, їх валюти, проведені проєкти та використані технології. Досліджено шляхи співпраці між центральними банками світу щодо впровадження ЦВЦБ. Проаналізовано динаміку впровадження ЦВЦБ та зроблених кроків центральними банками світу у цьому напрямі. Проведено порівняльний аналіз настроїв центральних банків різних країн світу на основі виду впроваджуваного ЦВЦБ та готовності законодавчої бази для випуску ЦВЦБ. Структуровано результативність використаних стратегій дослідження і впровадження ЦВЦБ центральними банками різних країн світу. Окреслено прогнози та перспективи практичного застосування ЦВЦБ.

Ключові слова: цифрові валюти, роздрібні ЦВЦБ, оптові ЦВЦБ, фіатна валюта, Банк міжнародних розрахунків, e-CNY.

Вступ та постановка проблеми. Поява грошей не лише у паперовій, а й у цифровій формі є природнім кроком еволюції грошей у сучасному світі. Скорочення використання готівки в багатьох країнах, удосконалення технічних можливостей здійснення електронних платежів, у тому числі без використання платіжних карток та банківських послуг, друга хвиля створення криптоактивів – цього разу стейблкоінів – приватними гравцями не дає державним регуляторам перепочити.

У таких умовах перед центральними банками гостро постає питання пошуку шляхів утримання провідної ролі в платіжній системі, при цьому, з одного боку, забезпечуючи доступ населення до грошей центрального банку, з іншого – не заважаючи розвитку інновацій у фінансовому секторі. Одним із напрямів розвитку, що активно вивчається протягом останніх років, є запровадження центральними банками власних цифрових валют.

Сьогодні близько 80% центральних банків у світі в тому чи іншому вигляді працюють над цифровою валютою. Частина з них уже перейшла від досліджень до практичних експериментів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Під час написання роботи було використано різного роду публікації, дослідження, офіційні доповіді та статті від провідних фінансових аналітичних видань (The Block, ForkLog, Ledger Insights, Financial Times), а також низки фінансових організацій (Банку міжнародних розрахунків, Міжнародного валютного фонду, Народного банку Китаю, Національного банку України, Банку Швеції). Якщо говорити про вітчизняних учених, які розглядали цю тематику, то можна назвати таких науковців, як М. Хуторна, С. Запорожець та Ю. Ткаченко [1].

Метою даної роботи є дослідження сучасного стану та досвіду впровадження цифрової валюти центральними банками країн світу.

Результати дослідження. Загалом цифрова, або, як її ще називають, електронна, валюта – це електронні гроші, які використовуються як альтернативна або додаткова валюта. Однак слід відрізняти цифрову валюту центрального банку від цифрової валюти, віртуальної валюти та криптовалюти, оскільки останні не випускаються державою і не мають статусу законного платіжного засобу на території країни.

Цифрова валюта центрального банку (ЦВЦБ) – цифрова форма існуючих фіатних грошей, що вже емітовані центральним банком і є загальнодоступним законним платіжним засобом на території країни. Також можна сказати, що це електронне зобов'язання монетарного регулятора, номіноване в національній розрахунковій одиниці і служить засобом платежу, міри і збереження вартості [2].

Можна окреслити такі відмінності ЦВЦБ від існуючої системи:

– ЦВЦБ покликана підвищити стабільність і конкуренцію у фінансовій сфері на тлі суперництва банків із технологічними компаніями та крипто валютою;

– ЦВЦБ дає змогу підвищити фінансову інклюзивність, оскільки пропонує платіжну інфраструктуру з меншими витратами на перекази. Окрім того, центральним банкам простіше працювати у цифровізованій економіці;

– ЦВЦБ розширить інструменти фіскальної політики, доступні регуляторам, наприклад дадуть змогу уникнути «пастки нульових ставок». За рахунок можливості програмування та прозорості ЦВЦБ регуляторам буде легше контролювати грошово-кредитну сферу. Більш прозорі дані платіжних потоків підвищать якість макроекономічної статистики;

– ЦВЦБ стимулює використання місцевої валюти для оплати товарів і послуг, що особливо актуально в країнах, схильних до доларизації;

– комерційна версія ЦВЦБ (тільки для банків) дасть змогу знизити розрахункові ризики, забезпечити цілодобовий доступ до ліквідності для банків і скоротити витрати під час транскордонних переказів [3].

Кількість центральних банків, які вважають цифрові валюти перспективними, останнім часом лише зростає. За даними Банку міжнародних розрахунків (рис. 1), на початку цього року дослідженнями у сфері ЦВЦБ займалися понад 86% центральних банків, 60% – експериментують, а 14% – уже розгортають свої пілотні проєкти [4].

Мотивація досліджень і розробок у сфері ЦВЦБ варіюється залежно від юрисдикції. Так, у розвинених економіках центральні банки розглядають цифрову валюту як засіб підвищення безпеки, а також ефективності внутрішніх платежів і досягнення фінансової стабільності [3].

Для центральних банків економік, що розвиваються, важливим чинником є досягнення фінансової інклюзивності.

Однією з перших країн, влада якої задумалися про ЦВЦБ, стала Швеція. Причина – вкрай низьке використання готівки (на них довелося лише 5% усіх платежів домогосподарств, тоді як банківськими картами платили у 60% випадках). Тестування «цифрової крони» (e-krona) почали в 2017 р. Через три роки вивчень воно перейшло в пілотну стадію. У розробленні ЦВЦБ регулятору допомагає компанія Accenture: вона відповідає за платежі, депозити, перекази та інші функції на блокчейні R3 Corda [5].

Уругвай, одна з найбільш економічно благополучних країн Латинської Америки, проводив пілотне тестування власної ЦВЦБ (e-peso) з вересня 2017 р. по квітень 2018 р. серед звичайних споживачів і підприємств. Замість розподіленого реєстру працювали цифрові гаманці, керовані державною телекомунікаційною компанією Antel. При цьому в системі e-peso були передбачені анонімні транзакції без підключення до Інтернету, а кожна «банкнота» e-peso мала унікальний криптографічний підпис. Зараз результати проєкту оцінюють із погляду доцільності анонімності користувачів, можливості впровадження «відсоткових» інструментів і загального впливу на економіку [6].

Ще однією європейською країною, яка активно розвиває «роздрібну» ЦВЦБ, стала Україна. Національний банк України (НБУ) успішно протестував «цифрову гривню» протягом чотирьох місяців 2018 р. Під час тесту НБУ «випустив» 5 443 електронні гривні, які були задіяні на 79 гаманцях на смартфонах. Гаманці можна було додатково поповнити через платіжну систему «Український платіжний простір», інтегровану в платформу ЦВЦБ. Користувачі могли переводити цифрові гроші між гаманцями, поповнювати баланс мобільних номерів оператора Lifecell і робити благодійні пожертви [7].

Сама платформа була побудована на приватній версії протоколу Stellar і мала два рівні: на першому НБУ в односторонньому порядку керував реєстром, на другому банки і фінансові установи управляли операціями. У результаті Stellar був визнаний невідповідною основою для системи національного масштабу, однак альтернативу йому поки не назвали.

Зараз український центральний банк вивчає як централізовану, так і децентралізовану модель системи цифрової гривні. Підводячи підсумки експерименту на конференції по ЦВЦБ у лютому 2020 р., тодішній глава НБУ Яків Смолій заявив: «Ми продовжуємо вивчати можливість випуску цифрової гривні і повернемося до цього питання, коли будемо впевнені, що ініціатива технічно здійсненна і що цифрова валюта не буде перешкоджати виконанню центральним банком своїх функцій щодо забезпечення курсу валюти і фінансової стабільності» [8] .

Аналогічні проєкти також запустили центральний банк Багамських Островів (Sand Dollar) і Східно-Карибський центральний банк (DXCD) [6].

Також великий блок робіт було проведено стосовно цифрової валюти другої економіки світу. Народний банк

– досліджується або впроваджується ЦВЦБ

Рис. 1. Країни, що займаються дослідженням чи впровадженням власних національних цифрових валют [4]

Китаю (НБК) надає великого значення дослідженням та розробленню цифрової фіатної валюти. У 2014 р. НБК створив робочу групу з вивчення цифрової фіатної валюти, ц її обсяг досліджень охоплював рамки емісії, ключові технології, середовище випуску та обігу та міжнародний досвід. У 2016 р. НБК заснував свій Інститут цифрової валюти, який розробив прототип першого покоління цифрової фіатної валюти. Наприкінці 2017 р. після схвалення Державною радою НБК почав співпрацювати з комерційними установами у розробленні та тестуванні цифрової фіатної валюти (e-CNY). Сьогодні розроблення функцій та системне тестування на вищому рівні переважно завершено, НБК розпочав пілотні програми в деяких репрезентативних регіонах, при цьому переконавшись, що пілотні програми працюють стабільно, безпечно, керовано, інноваційно та практично [9].

В офіційному документі від НБК «Прогрес досліджень та розробок e-CNY в Китаї» наводяться результати проведених досліджень та робіт [10]. У статті також викладено основні цілі цифрового юаня. По-перше, мета полягає у тому, щоб забезпечити фінансову інклюзивність та надати суспільним благам цифрові готівкові кошти, тоді як фізичне використання готівки зменшується. Цифрові холдинги юанів не зароблятимуть відсотків [10].

Сприяння чесній конкуренції та взаємодії між різними формами цифрових готівкових коштів є другою заявленою метою, не згадуючи про домінуючі платформи мобільних платежів AliPay або WeChat Pay. Це відрізняє e-CNY від інших цифрових платіжних інструментів як законного платіжного засобу, що не потребує банківського рахунку, підтримує офлайн-платежі та забезпечує «керовану анонімність» [11].

До кінця червня 2021 р. приватні особи відкрили майже 21 млн електронних гаманців, а корпорації – 3,4 млн. 34,5 млрд юанів (5,34 млрд дол. США) було оброблено у 70,75 млн транзакцій. Це дає середню вартість транзакції у 488 юанів (75,47 дол. США), що менше половини середнього показника у жовтні минулого року [10].

Судячи з поточного експерименту, цифровий юань стане повноцінною заміною готівки. Для цього є всі умови: Китай сьогодні є найбільшим ринком мобільних платежів із більш ніж мільярдом користувачів. Окрім використання всередині країни, Китай може використовувати цифровий юань, щоб потіснити долар США, який домінує в міжнародних розрахунках. Для цього e-CNY повинен, зокрема, стати конкурентом SWIFT.

Окрім того, як стверджував колишній головний економіст МВФ Кеннет Рогофф, один із напрямів експансії цифрового юаня за кордон – підпільний ринок. Імовірним полем для тестування e-CNY на закордонній публіці можуть стати зимові Олімпійські ігри 2022 р. [9].

Іншою частиною країн було вибрано шлях дослідження оптових ЦВЦБ, валюти, призначеної для обмеженого використання спеціалізованими організаціями. За задумом, доступ до оптових ЦВЦБ мають тільки банки. Сфера використання оптових ЦВЦБ обмежена сферами міжбанківських операцій, розрахунків по переказах, операцій клірингу та міжнародної торгівлі (де банки часто виступають гарантами по операціях).

Серед основних експериментів з оптовими ЦВЦБ дослідники відзначили проєкт Європейського центрального банку (ЄЦБ) і Банку Японії (Project Stella), Банку Канади (Project Jasper), Грошово-кредитного управління Сінгапуру (Project Ubin), а також Гонконгу і Таїланду (табл. 1) [6].

У всіх випадках тестування оптових ЦВЦБ проходило з використанням популярних корпоративних блокчейн-платформ: R3 Corda, Quorum або Hyperledger Fabric. Хоча деякі вважають блокчейн необов'язковою технологією для ЦВЦБ.

Саме в європейсько-японському Project Stella були задіяні «ваучери анонімності». Це спеціальні електронні сертифікати, які міг отримати учасник платформи. Транзакції з прикріпленими «ваучерами анонімності» могли проходити без підтвердження з боку ЄЦБ: відправнику потрібно тільки вказати суму, ідентифікатор одержувача й активувати функцію анонімізації. За такого сценарію особистості учасників перекладу не перевірялися.

Отже, центральні банки кожної країни вибирають тип електронної валюти та способи її дослідження і тестування виходячи із власних потреб, цілей та реалій. Але у своїх діях вони не поодинокі. Центральні банки 60 країн об'єднані спеціалізованим міжнародним фінансовим інститутом – Банком міжнародних розрахунків (БМР) [13].

Таблиця 1

Експерименти центральних банків із платіжними системами (оптові ЦВЦБ)

Центральний банк	Проєкт	Платформа
Банк Канади	Проект Jasper Phase 1	Ethereum
	Проект Jasper Phase 2	R3 Corda
	Проект Jasper Phase 3	R3 Corda
	Проект Jasper – Ubin	R3 Corda & Quorum
Банк Франції	–	–
Європейський центральний банк і Банк Японії	Проект Stella Phase 1	Hyperledger Fabric
	Проект Stella Phase 2	R3 Corda Elements Hyperledger Fabric
	Проект Stella Phase 3	Hyperledger Fabric
Управління грошового обігу Гонконгу і Банк Таїланду	Проект Inthanon - LionRock	R3 Corda
Саудівський центральний банк і Центральний банк Об'єднаних Арабських Еміратів	Проект Aber	Hyperledger Fabric
Управління грошового обігу Сінгапуру	Проект Ubin Phase 1	R3 Corda
	Проект Ubin Phase 2	Hyperledger Fabric & Quorum
Резервний банк Південної Африки	Проект Krokha	Quorum
Банк Таїланду	Проект Inthanon Phase 1	R3 Corda
	Проект Inthanon Phase 2	R3 Corda

Джерело: [12]

Окрім того, що БМР підтримує центральні банки у розробленні ЦВЦБ, він також активно закликає центральні банки до прискорення впровадження ЦВЦБ. БМР також проводить різного роду дослідження, опитування, збори і публікацію результатів роботи.

Так, випущений БМР у квітні 2020 р. звіт свідчить, що пандемія коронавірусу лише прискорила розроблення у цьому напрямі. Згідно з документом, у розробленні ЦВЦБ лідирують Китай, Швеція і Канада [14].

Порівняно з 2019 р. зросла кількість виступів, в яких представники центральних банків зачіпали різні аспекти ЦВЦБ (рис. 2).

Якщо в 2017–2018 рр. публічні висловлювання керівників і членів рад директорів центральних банків про цифрові валюти носили переважно негативний характер, особливо щодо роздрібних ЦВЦБ, то в кінці 2018 р. риторика почала змінюватися. Сьогодні представники центральних банків оцінюють ЦВЦБ скоріше позитивно (рис. 3).

За останні чотири роки частка центральних банків, які активно займаються певною формою роботи із ЦВЦБ, зросла приблизно на одну третину і зараз становить 86% (рис. 4). Дані опитування показують, що робота, пов'язана з роздрібними ЦВЦБ, набуває відносної популярності, і більшість центральних банків або розглядає оптову та роздрібну торгівлю, або звужує сферу своєї діяльності лише до роздрібної торгівлі (рис. 5).

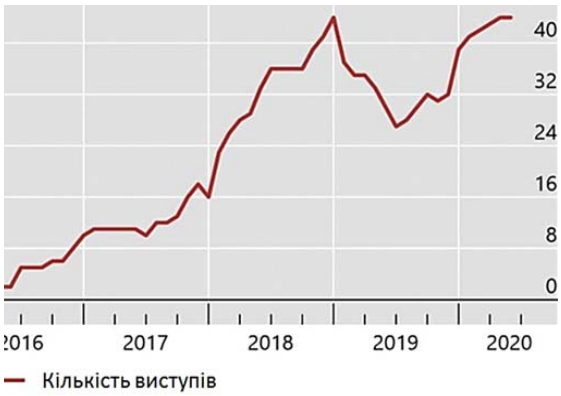


Рис. 2. Кількість виступів представників центральних банків із питань ЦВЦБ [14]

Як можна побачити з рис. 4, кількість центральних банків, які тією чи іншою мірою працюють із ЦВЦБ, має позитивну динаміку. Так, із 2017 до 2020 р. їх кількість збільшилася на третину і становить 86%. Це показує, що з плином часу центральні банки різних країн починають усвідомлювати важливість ЦВЦБ, а тому роблять кроки у напрямі впровадження власних ЦВЦБ.

Центральні банки, які на разі не беруть участі у будь-якій роботі з ЦВЦБ, знаходяться переважно в менших

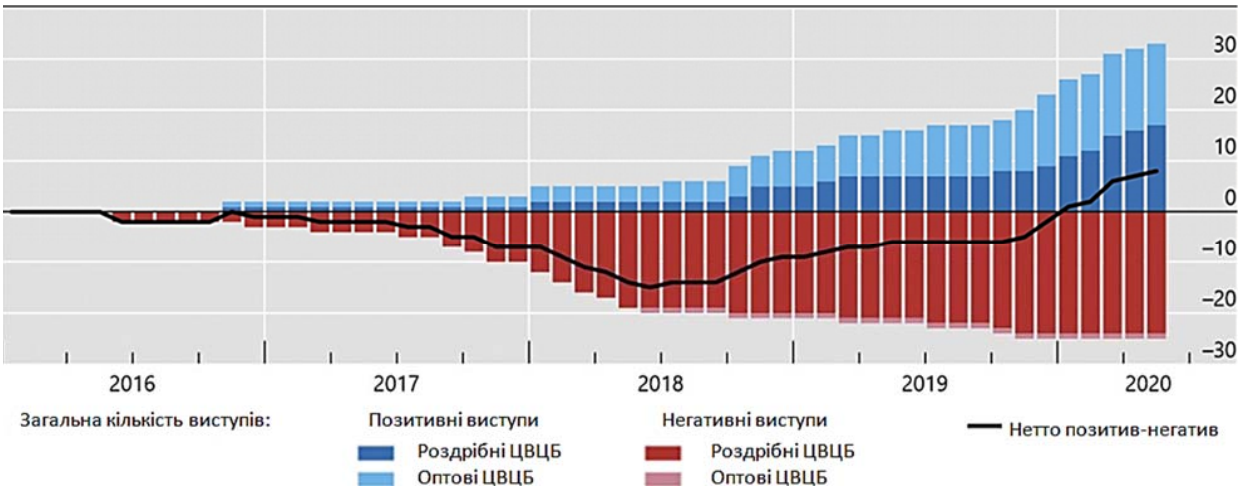


Рис. 3. Кількість доповідей, пов'язаних із ЦВЦБ [14]

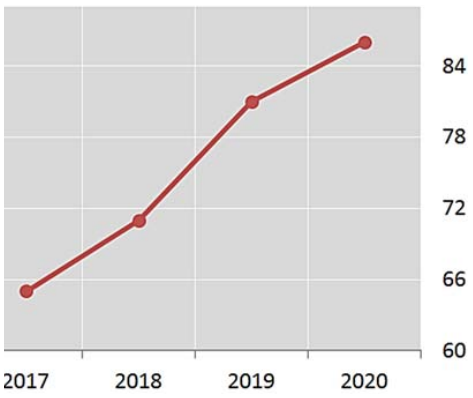


Рис. 4. Кількість задіяних центральних банків у роботі із ЦВЦБ [15]

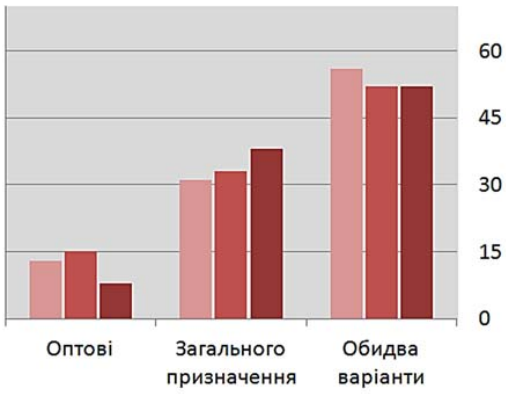


Рис. 5. Напрями робіт центральних банків, пов'язаних із ЦВЦБ [15]

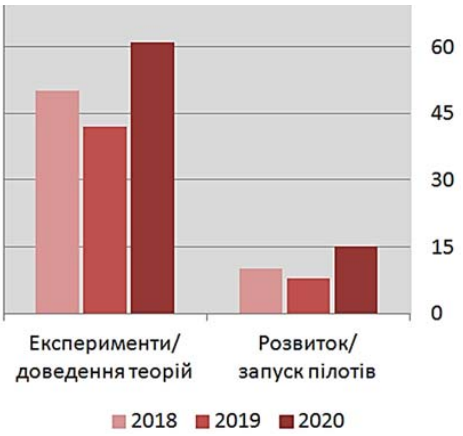


Рис. 6. Види робіт центральних банків, пов'язаних із ЦВЦБ [15]

юрисдикціях. Цей висновок узгоджується з результатами двох попередніх опитувань. Дослідження також свідчать про те, що ЦВЦБ, скоріше за все, перебуватимуть у стадії досліджень та розробок у юрисдикціях із високим використанням мобільних телефонів, інноваційною спроможністю та інтересом до Інтернет-пошуку для ЦВЦБ, хоча і з деякими відмінностями між роздрібними та оптовими ЦВЦБ.

Центральні банки переходять до більш продвинутих етапів залучення ЦВЦБ, просуваючись від концептуальних досліджень до експериментів. Близько 60% центральних банків (проти 42% у 2019 р.) проводять експерименти або докази концепцій, тоді як 14% рухаються вперед до розроблення та пілотних заходів (рис. 6). Не дивно, що ці загальні тенденції охоплюють значні відмінності між юрисдикціями та типами економік. Окрім того, активізація роботи із ЦВЦБ не перешкоджає політичному рішенню про те, чи дійсно запустити ЦВЦБ чи ні, але це демонструє сильний інтерес.

Якщо загалом говорити про результати досліджень у напрямі впровадження ЦВЦБ центральними банками (найбільш помітні з них указані в табл. 2), то, спираючись на доповідь про поточний розвиток ЦВЦБ, опубліковану виданням The Block від 19 серпня 2020 р. [16], можна зробити висновок:

– Лише невелика кількість центральних банків планує випуск цифрової валюти протягом найближчих п'яти років, але певні установи вже провели або знаходяться в процесі проведення поглиблених пілотних випробувань.

– Перші експерименти із ЦВЦБ показали, що в процесі необхідна участь приватного сектору, щоб забезпечити конкурентоспроможність і адаптивність до технологічних змін.

– Більшість пропозицій із випуску ЦВЦБ передбачає створення дворівневої грошової системи: центральний банк випускає і контролює обіг, а ліцензовані посередники (банки та інші фінансові установи) поширюють і забезпечують операції.

– Твердження про те, що ЦВЦБ виключать анонімність, невиправдані. ЄЦБ нещодавно досліджував можливість анонімізації транзакцій за допомогою «ваучерів анонімності» в блокчейні. Під час операцій у блокчейні такі транзакції змогли зробити приватними.

– Приватні стейблкоіни і ЦВЦБ не виключають один одного, а доповнюють.

Хоча оптова ЦВЦБ розглядається як більш безпечний для стабільності фінансової системи варіант, для масових користувачів інтерес представляє саме роздрібна ЦВЦБ – повноцінна заміна звичайної валюті, яку можна використовувати для оплати товарів і послуг, зберігати на банківському рахунку і тому подібне.

Інформативним показником результатів діяльності центральних банків може виступати збірка даних від БМР «Ready, steady, go? – Results of the third BIS survey on central bank digital currency» [15].

Як показала практика, міцна та однозначна законодавча база є важливою передумовою будь-якого центрального банку, що випускає ЦВЦБ. Як і в попередніх двох опитуваннях, близько чверті центральних банків мають або незабаром матимуть законні повноваження видавати ЦВЦБ (рис. 7).

Від моменту першого опитування із цього питання у 2017 р. спостерігається повільна, але стійка тенденція до того, що все більше центральних банків або отримують юридичні повноваження, або роз'яснюють, що вони цього

Таблиця 2

Результати найбільш помітних експериментів із ЦВЦБ

	Центральні банки	Цифрові валюти	Дата анонсу	Статус	Технологія
Найбільш продвинуті етапи розвитку роздрібних ЦВЦБ	Народний банк Китаю	DC/EP	2017	Активний пілот	?
	Банк Швеції	e-Krona	2017	Завершений пілот	R3 Corda, Accenture
	Центральний банк Уругваю	e-Peso	2017	Завершений пілот	Antel telecomm, RGS system provider, IBM storage
	Національний банк України	e-Hrivnia	2017	Завершений пілот	Attic Lab, Stellar
	Центральний банк Багамських островів	Sand Dollar	2018	Активний пілот	NZIA
	Центральний банк Східних Карибських островів	DXCD	2019	Активний пілот	Bitt
Найбільш продвинуті етапи розвитку оптових ЦВЦБ		**Назва проєкту**			
	Управління грошового обігу Сінгапу2017ру	Ubin	2016	Завершено	Hyperledger Fabric, Quorum, Chain
	Банк Канади	Jasper	2017	Вирішується	R3 Corda
	Європейський центральний банк і Банк Японії	Stella	2017	Вирішується	Hyperledger Fabric, R3 Corda
	Управління грошового обігу Гонконгу і Банк Таїланду	Inthanon/LionRock		Вирішується	R3 Corda

Джерело: [16]

Рис. 7. Статус законності випуску ЦВЦБ центральними банками країн [15]

не мають. Близько 26% центральних банків не мають повноважень видавати ЦВЦБ, а близько 48% залишаються невпевненими. Продовження високої частки центральних банків, які ще не зверталися за роз'ясненнями щодо своїх повноважень у цьому відношенні, відображає висновок, що більшість центральних банків ще не продвинулися до розроблення та пілотних заходів.

Якщо говорити про прогнози впровадження ЦВЦБ, то більшість центральних банків навряд чи випускатиме ЦВЦБ у найближчому майбутньому, але багато з них піддаються можливості. Незважаючи на те що живий ЦВЦБ був виданий для використання широким загалом, він обслуговує лише невелику частину населення світу. Ймовірно, це зміниться.

Як і минулого року, в опитуванні було виявлено, що центральні банки, які разом представляють п'яту частину населення світу, ймовірно, випустять ЦВЦБ загального призначення протягом наступних трьох років. Окрім того, близько 21% юрисдикцій (проти 14%) вважають це можливістю (рис. 8, 9).

Із рис. 8 видно, що, як і в попередні роки, центральні банки країн, що розвиваються, вважають себе більш схильними до випуску ЦВЦБ загального призначення, ніж центральні банки розвинутих країн. Однак на відміну від попередніх років п'ята частина центральних банків розвинутих країн, що відповіли, оцінює, що випуск ЦВЦБ загального призначення принаймні «можливий» у короткостроковій або середньостроковій перспективі порівняно з одним центральним банком у попередньому році.

Дані рис. 9 свідчать про те, що випуск оптового ЦВЦБ уважається менш імовірним порівняно із ЦВЦБ загального призначення, а інтерес більш виражений у країнах, що розвиваються. Однак подібно до тенденції, що спостерігається щодо ЦВЦБ загального призначення, опитування вказує на постійне зменшення кількості юрисдикцій, які прогнозують оптовий ЦВЦБ у короткостроковій та середньостроковій перспективі як «дуже малоймовірний», а зростаюча кількість уважає це «можливим» у середньостроковій.

У цілому близько 60% центральних банків усе ще вважають себе малоймовірними для випуску будь-якого типу ЦВЦБ у найближчому майбутньому (тобто в короткостроковій та середньостроковій перспективі). Однак ця неохоча більшість із часом стала меншою, головним чином, через зменшення частки «дуже малоймовірних» оцінок та збільшення юрисдикцій, які вважають видачу «можливою», як серед розвинутих країн, так і серед країн, що розвиваються. Такий розвиток подій може вказувати на те, що поєднання чинників спонукало більшість центральних банків уявити собі майбутнє, яке так чи інакше могло би включати ЦВЦБ. До цих чинників можна віднести продовження досліджень та розробок ЦВЦБ, прискорене оцифрування платежів під час пандемії COVID-19 та привид глобальних стейблкоінів.

Що стосується практичних кроків до впровадження ЦВЦБ центральними банками, то найближчий крок буде

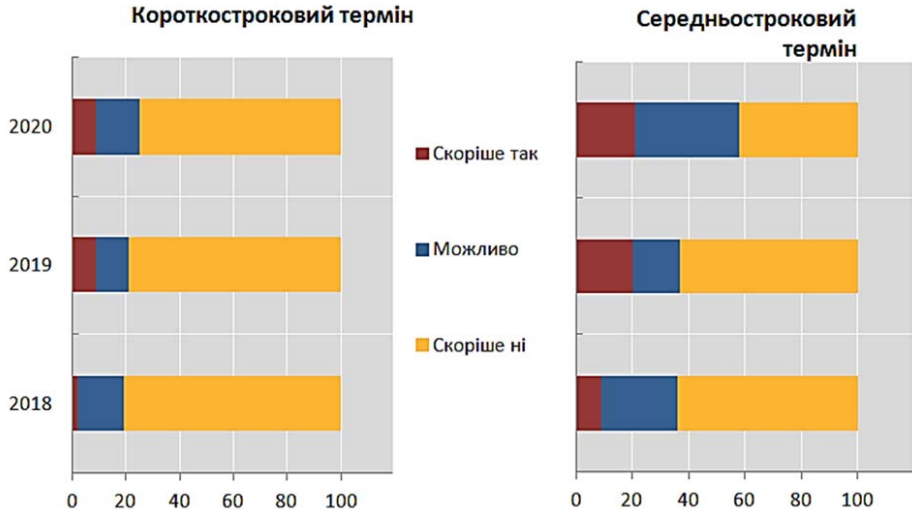


Рис. 8. Ймовірність випуску роздрібних ЦВЦБ (короткостроковий та середньостроковий періоди) [15]

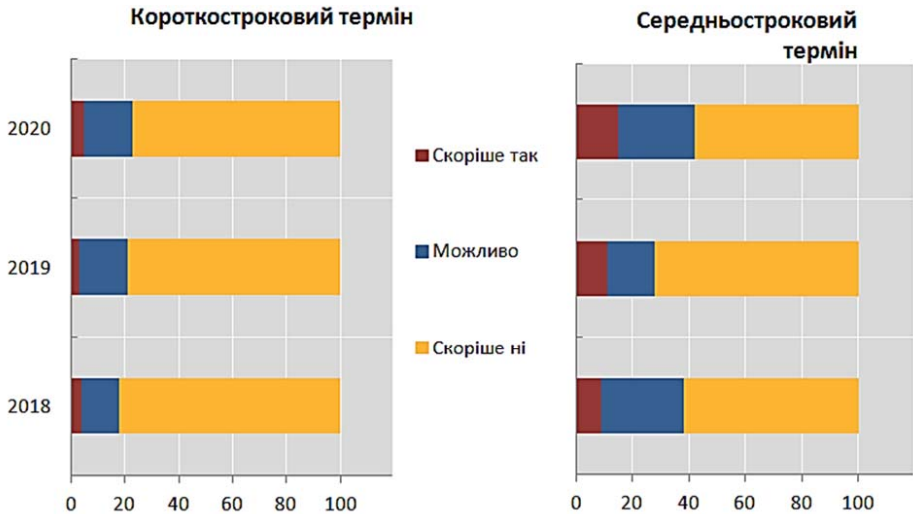


Рис. 9. Ймовірність випуску оптових ЦВЦБ (короткостроковий та середньостроковий періоди) [15]

зроблений у рамках нового проєкту Банку міжнародних розрахунків (БМР) під назвою «Данбар», центральні банки Австралії, Малайзії, Сінгапуру та Південної Африки створять прототипи платформ для транскордонних розрахунків у ЦВЦБ. Про це повідомляється в пресрелізі БМР [17].

Проєкт спрямований на розроблення прототипів загальних систем для міжнародних переказів із використанням декількох ЦВЦБ. Вони націлені на усунення посередників під час розрахунків у цифрових валютах, скорочення часу здійснення і вартості транзакцій. Очолить проєкт інноваційний хаб БМР у Сінгапурі. Очікується, що його результати представлять на початку 2022 р.

Висновки. Ставлення центральних банків світу до цифрових грошей за декілька останніх років пройшло шлях від неприйняття самої ідеї до пілотних проєктів національної цифрової валюти.

В умовах сучасних реалій експерти вже називають ЦВЦБ однією з найважливіших тенденцій, яка визначить майбутнє грошей у найближче десятиліття. Згідно зі звітом Банку міжнародних розрахунків, станом на початок 2021 р. дослідженнями у сфері ЦВЦБ займалися 80% центральних банків. Разом із тим здебільшого центральні банки продовжують теоретичні дослідження та пілотні проєкти впровадження ЦВЦБ. Удалих спроб довгострокового впровадження ЦВЦБ на разі немає.

Цілком імовірно, що через цифровізацію фінансового сектору, зменшення готівкових розрахунків та пандемію коронавірусу робота зі створення цифрових валют у різних країнах прискориться.

Список використаних джерел:

1. Хуторна М.Е., Запорожець С.В., Ткаченко Ю.П. Цифрові валюти центральних банків: світові тренди та перспективи в Україні. *Соціальна економіка.* 2021. № 61. С. 123–134. DOI: 10.26565/2524-2547-2021-61-12.
2. Cryptocurrencies and tokens Валютна контактна група Європейського центрального банку. 2018. URL: https://www.ecb.europa.eu/paym/groups/pdf/fxcg/2018/20180906/Item_2a_-_Cryptocurrencies_and_tokens.pdf (дата звернення: 22.09.2021).
3. Что такое цифровая валюта центробанков (CBDC)? *ForkLog.* 21.10.2020. URL: https://forklog.com/chto-takoe-tsifrovaya-valyuta-tsentrobankov-cbdc/ (дата звернення: 22.09.2021).
4. Вальд Б. Цифрова валюта центрального банку: що це таке, чому всі про це говорять та як працює е-гривня. *Український капітал.* 12.04.2021. URL: https://ucap.io/czyfrova-valyuta-czentralnogo-banku-shho-cze-take-chomu-vsi-pro-cze-govoryat-ta-yak-praczyuvatyme-e-gryvnya/ (дата звернення: 22.09.2021).
5. Офіційний сайт Центрального банку Швеції. URL: https://www.riksbank.se/en-gb/ (дата звернення: 23.09.2021).
6. Как и зачем центробанки создают цифровые валюты (CBDC). *ForkLog.* 04.09.2020. URL: https://forklog.com/central-bank-digital-currencies-cbdc-china-dcep/ (дата звернення: 22.09.2021).
7. Офіційний сайт Національного банку України. URL: https://bank.gov.ua/ (дата звернення: 23.09.2021).
8. Цифрові валюти центральних банків: нові можливості для платежів Національний банк України. 21.02.2020. URL: https://events.bank.gov.ua/cbdc2020/ (дата звернення: 23.09.2021).
9. Офіційний сайт Народного банку Китаю. URL: https://www.bankofchina.com/ru/ru/ (дата звернення: 23.09.2021).
10. Progress of Research & Development of E-CNY in China. *Робоча група Народного банку Китаю.* 2021. URL: http://www.pbc.gov.cn/en/3688110/3688172/4157443/4293696/2021071614584691871.pdf (дата звернення: 23.09.2021).
11. China releases digital yuan white paper, confirming it is not synthetic CBDC. *Ledger Insights.* 16.07.2021. URL: https://www.ledgerinsights.com/china-issues-digital-yuan-white-paper-confirming-it-is-not-synthetic-cbdc/ (дата звернення: 23.09.2021).
12. A Survey of Research on Retail Central Bank Digital Currency. *Міжнародний валютний фонд.* 26.06.2021. URL: https://www.imf.org/en/Publications/WP/Issues/2020/06/26/A-Survey-of-Research-on-Retail-Central-Bank-Digital-Currency-49517 (дата звернення: 24.09.2021).
13. Офіційний сайт Банку міжнародних розрахунків. URL: https://www.bis.org/ (дата звернення: 24.09.2021).
14. Rise of the central bank digital currencies: drivers, approaches and technologies. *Банк міжнародних розрахунків.* 2021. URL: https://www.bis.org/publ/work880.pdf (дата звернення: 24.09.2021).

15. Ready, steady, go? – Results of the third BIS survey on central bank digital currency. *Банк міжнародних розрахунків.* 2021. URL: https://www.bis.org/publ/bppdf/bispap114.pdf (дата звернення: 24.09.2021).
16. A Global Look at Central Bank Digital Currencies The Block, 19.08.2020. URL: https://www.tbstat.com/wp/uploads/2020/08/The-Block-Research-CBDC-Report-From-Iteration-to-Implementation_v1.04.pdf (дата звернення: 24.09.2021).
17. BIS Innovation Hub and central banks of Australia, Malaysia, Singapore and South Africa will test CBDCs for international settlements. *Банк міжнародних розрахунків.* 02.09.2021. URL: https://www.bis.org/press/p210902.htm (дата звернення: 24.09.2021).

References:

1. Khutorna M., Zaporozhets S., Tkachenko Yu. (2021) Tsyfrovi valiuty tsentralnykh bankiv: svitovi trendy ta perspektyvy v Ukraini [Central banks' digital currencies: world trends and prospects in Ukraine]. *Social Economics,* no. 61, pp. 123–134. DOI: 10.26565/2524-2547-2021-61-12.
2. Valjutna kontaktna ghrupa Jevropejsjkogho centraljnogho banku (2018) Cryptocurrencies and tokens. Available at: https://www.ecb.europa.eu/paym/groups/pdf/fxcg/2018/20180906/Item_2a_-_Cryptocurrencies_and_tokens.pdf (accessed 22 September 2021).
3. ForkLog (2020) Chto takoe tsifrovaya valyuta tsentrobankov (CBDC)? [What is the digital currency of central banks (CBDC)?]. Available at: https://forklog.com/chto-takoe-tsifrovaya-valyuta-tsentrobankov-cbdc/ (accessed 22 September 2021).
4. Valjd B. (2021) Cyfrova valjuta centraljnogho banku: shho ce take, chomu vsi pro ce ghovorjatj ta jak pracjuje e-ghryvnja [Digital currency of the central bank: what it is, why everyone is talking about it and how e-hryvnia works]. Available at: https://ucap.io/czyfrova-valyuta-czentralnogo-banku-shho-cze-take-chomu-vsi-pro-cze-govoryat-ta-yak-praczyuvatyme-e-gryvnya/ (accessed 22 September 2021).
5. Oficijnyj sajt Centraljnogho banku Shveciji [Official site of the Central Bank of Sweden]. Available at: https://www.riksbank.se/en-gb/ (accessed 23 September 2021).
6. ForkLog (2020) Kak i zachem tsentrobanki sozdayut tsifrovye valyuty (CBDC) [How and why central banks create digital currencies (CBDC)]. Available at: https://forklog.com/central-bank-digital-currencies-cbdc-china-dcep/ (accessed 22 September 2021).
7. Oficijnyj sajt Nacionaljnogho banku Ukrajiny [Official site of the National Bank of Ukraine]. Available at: https://bank.gov.ua/ (accessed 23 September 2021).
8. Nacionaljnyj bank Ukrajiny (2020) Cyfrovi valjuty centraljnykh bankiv: novi mozhlyvosti dlja platezhiv [Central currencies of central banks: new opportunities for payments]. Available at: https://events.bank.gov.ua/cbdc2020/ (accessed 23 September 2021)
9. Oficijnyj sajt Narodnogho banku Kytaju [Official site of the People's Bank of China]. Available at: https://www.bankofchina.com/ru/ru/ (accessed 23 September 2021)
10. Working Group of the People's Bank of China (2021) Progress of Research & Development of E-CNY in China. Available at: http://www.pbc.gov.cn/en/3688110/3688172/4157443/4293696/2021071614584691871.pdf (accessed 23 September 2021).
11. Ledger Insights (2021) China releases digital yuan white paper, confirming it is not synthetic CBDC. Available at: https://www.ledgerinsights.com/china-issues-digital-yuan-white-paper-confirming-it-is-not-synthetic-cbdc/ (accessed 23 September 2021).
12. International Monetary Fund (2021) A Survey of Research on Retail Central Bank Digital Currency. Available at: https://www.imf.org/en/Publications/WP/Issues/2020/06/26/A-Survey-of-Research-on-Retail-Central-Bank-Digital-Currency-49517 (accessed 24 September 2021).
13. Oficijnyj sajt Banku mizhnarodnykh rozrakhunkiv [Official site of the Bank for International Settlements]. Available at: https://www.bis.org/ (accessed 24 September 2021).
14. Bank for International Settlements (2021) Rise of the central bank digital currencies: drivers, approaches and technologies. Available at: https://www.bis.org/publ/work880.pdf (accessed 24 September 2021).
15. Bank for International Settlements (2021) Ready, steady, go? – Results of the third BIS survey on central bank digital currency. Available at: https://www.bis.org/publ/bppdf/bispap114.pdf (accessed 24 September 2021).
16. The Block (2020) A Global Look at Central Bank Digital. Available at: https://www.tbstat.com/wp/uploads/2020/08/The-Block-Research-CBDC-Report-From-Iteration-to-Implementation_v1.04.pdf (accessed 24 September 2021).
17. Bank for International Settlements (2021) BIS Innovation Hub and central banks of Australia, Malaysia, Singapore and South Africa will test CBDCs for international settlements. Available at: https://www.bis.org/press/p210902.htm (accessed 24 September 2021).

АНАЛИЗ МИРОВОГО ОПЫТА ВНЕДРЕНИЯ ЦЕНТРАЛЬНЫМИ БАНКАМИ ЦИФРОВЫХ ВАЛЮТ

Аннотация. Статья направлена на изучение современного состояния внедрения цифровой валюты центральными банками (ЦВЦБ) различных стран мира. Проанализировано текущее состояние внедрения ЦВЦБ ведущих стран мира, а также их мотивацию и направленность изучения относительно вида ЦВЦБ. Приведены страны, которое проводят исследования и начинают внедрение ЦВЦБ, их валюты, проведенные проекты и использованные технологии. Исследованы пути сотрудничества между центральными банками мира по внедрению ЦВЦБ. Проанализирована динамика внедрения ЦВЦБ и сделанных шагов центральными банками мира в данном направлении. Проведен сравнительный анализ настроя центральных банков различных стран мира на основе вида внедряемых ЦВЦБ и готовности законодательной базы для выпуска ЦВЦБ. Структурирована результативность использованных стратегий исследования и внедрения ЦВЦБ центральными банками разных стран мира. Определены прогнозы и перспективы практического применения ЦВЦБ.

Ключевые слова: цифровые валюты, розничные ЦВЦБ, оптовые ЦВЦБ, фиатная валюта Банка международных расчетов, e-CNY.

ANALYSIS OF WORLD EXPERIENCE IN THE INTRODUCTION OF CENTRAL BANK DIGITAL CURRENCIES

Summary. The reduction in the use of cash, the emergence of the second wave of digital currencies created by private players, the rapid increase in technical capabilities in the financial sector and the Covid-19 pandemic have raised the urgent issue of the need for the introduction of a digital currency controlled by a state financial authority of different countries of the world. To understand the plans and prospects of further actions of the central banks of different countries, including Ukraine, regarding the studies, conduction of pilot projects and introduction of the central bank digital currencies (CBDC), an actual monitoring and analysis of the current situation and the results of the work that was already done regarding CBDC should be carried out. The scientific article is aimed at studying the current state of implementation of CBDCs in different countries. The scientific article analyzes the current state of implementation of the CBDCs by the world's leading countries, as well as their motivation and direction of their studies regarding the type of CBDCs. In order to conduct a thorough analysis a list of the countries that conduct research and start implementing the CBDCs, their digital currencies, projects and used technologies had to be done. Next, we had to study ways of cooperation between the central banks of the world on the implementation of the CBDCs. This brought us to the Bank of International Settlements, its functions, actions and working papers which include the data about the work of world's central banks for last few years regarding the CBDC. The paper analyzes the dynamics of the CBDC implementation and the steps taken by the world's central banks in this direction. Also, a comparative analysis of the mood of central banks around the world was also conducted, based on the type of CBDC implemented and the readiness of the legal framework for the issuance of CBDC. Then, we structured the effectiveness of the used strategies of research and implementation of the CBDC by central banks of different countries of the world. After analysis the data, structuring and comparing the projects of central banks different countries (different both in size and development level) which are trying to implement CBDC in their financial system, we have made forecasts and prospects of practical application of the CBDCs.

Key words: digital currencies, retail CBDC, wholesale CBDC, fiat currency, Bank for International Settlements, e-CNY.

УДК 339.56(477:73)
DOI: https://doi.org/10.32782/2413-9971/2021-39-18

Кушнір Н. О.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародних економічних відносин
Ужгородського національного університету
Стегура О. Р.
студентка
Ужгородського національного університету

Kushnir Natalia
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of International Economic Relations
Uzhgorod National University
Stehura Olha
Student
Uzhgorod National University

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ТОРГОВЕЛЬНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА США ТА УКРАЇНИ

Анотація. Статтю присвячено дослідженню сучасного стану та перспектив розвитку співробітництва між Україною та США у сфері торговельних відносин. Оцінено положення держав на міжнародній арені та вплив економіки США на економіку України. Визначено загальний стан зовнішньої торгівлі України та її географічну структуру, зокрема охарактеризовано роль США як партнера України у здійсненні експорту та імпорту товарів і послуг. Здійснено аналіз динаміки торгівлі товарами між Україно та США, визначено її галузеву структуру й обсяги. Окрему увагу приділено двосторонній торгівлі послугами. Для визначення перспектив розвитку торговельного співробітництва між Україно. та США досліджено останні публікації політичних відомств держав, що стосуються питань двосторонньої торгівлі та взаємодопомоги у розвитку економіки. Описано можливі напрями розвитку торговельної співпраці України та США.

Ключові слова: торговельні відносини, двостороння торгівля, експорт, імпорт, товари і послуги, перспективи співробітництва.

Вступ та постановка проблеми. США та Україна протягом багатьох років ведуть активну співпрацю та розбудовують партнерські відносини. Ураховуючи значні відмінності у рівнях економічного розвитку, географічну віддаленість, характерні особливості політичного устрою, історії та культури кожної з країн, це завдання може здатися не з простих. Сполучені Штати Америки є стратегічно важливим партнером для України, яка бажає працювати в напрямі євроатлантичної інтеграції та зайняти позицію серед високорозвинених країн світу. Досвід та

політичний і економічний вплив США у світі можуть допомогти Україні на шляху до вищезгаданих цілей.

Питання торговельного співробітництва США та України є завжди актуальним, адже зовнішня торгівля є важливим аспектом співробітництва для обох країн. Для США та України характерними є наявність широкого ринку збуту товарів та послуг, високий ресурсний потенціал і вагоме значення зовнішньої торгівлі для розвитку економіки держави.

У статті досліджується сучасний стан двосторонньої торговельної співпраці України та США. Опрацьовано останні заяви та домовленості політичних лідерів країн, публікації у ЗМІ, які стосуються перспектив розвитку торговельного співробітництва США та України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Із метою аналізу цього питання було використано публікації на офіційних сайтах Міністерства економіки України, Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України, Офісу Президента України. Для дослідження статистичних даних було опрацьовано матеріали Державної служби статистики України та бази даних статистики торгівлі для розвитку міжнародного бізнесу ITC Trade Map. Серед досліджень вітчизняних та зарубіжних учених варто відзначити праці І. Леванчука, Ю. Попової, В. Ковалевського, О. Михайлика, В. Мельника, Ю. Козака, Зб. Бжезінського, Д. Волкера, О. Фарини, Х. Симоли.

Метою даної роботи є аналіз торговельного співробітництва України та Сполучених Штатів Америки на сучасному етапі та виокремлення можливих шляхів подальшої співпраці у торговельно-економічній сфері.

Результати дослідження. Протягом останніх кількох десятиліть Україна швидко інтегрується у світову економіку через торговельні та фінансові зв'язки. Переходячи від центрального планування до ринкової економіки та проходячи низку внутрішніх реформ, Україна стала малою і дуже відкритою економікою, що розвивається, у якій співвідношення обсягу міжнародної торгівлі та ВВП становить близько 100%. Цей високий ступінь відкритості разом зі значною доларизацією економіки робить Україну особливо чутливою до зовнішніх потрясінь і вразливості на світових ринках. Це має позитивний ефект, коли світова економіка зростає (наприклад, у першій половині 2000-х років). З іншого боку, глобальні кризи та рецесії мають значний негативний вплив на українську економіку (наприклад, світова фінансова криза 2008 р.). Протягом 1996–2019 рр. Україна була найбільш чутливою до економічних процесів у США. Зростання ВВП США на 1% асоціюється зі зростанням ВВП України на 2,2% [1].

Попри те, що частка США у структурі міжнародної торгівлі України є порівняно низькою, ефект США є найбільшим. Економічні процеси у США відчутно впливають не лише на Україну, а й на багато інших економік світу, що підтверджує панівну роль економіки США у світі та важливість мультиплікативних ефектів від міжнародної торгівлі.

Економіка США є однією з найбільш розвинених та диверсифікованих національних економік світу. У XXI ст. Сполучені Штати Америки залишаються найважливішим учасником міжнародних економічних відносин, глобальним гравцем у сфері світового виробництва і споживання, лідером за рівнем розвитку промисловості, сільського господарства, науки і техніки. США є найбільшим світовим імпортером, займають друге місце за обсягами експорту товарів та послуг і лідирують за обсягами прямих іноземних інвестицій.

Договірно-правова база українсько-американських відносин становить понад 150 міжнародних документів, у тому числі 128 чинних міжнародних договорів, укладених між Україною та США. Договірно-правова база двосторонніх відносин охоплює широкий спектр галузей українсько-американського співробітництва, у тому числі торговельно-економічну, науково-технічну, гуманітарну, правоохоронну та ін. [2].

Основним документом двосторонньої співпраці держав є Хартія Україна – США про стратегічне партнерство, укладена 09.12.2008, окремий блок якої присвячено економічному співробітництву, що має на меті сприяння створенню робочих місць, економічному зростанню, підтримці реформ та лібералізації економіки, розвитку сприятливого для торгівлі та інвестицій бізнес-клімату і вдосконаленню доступу на ринки товарів та послуг.

Міністр закордонних справ України та Державний секретар США мають намір затвердити нову Хартію на засіданні Комісії стратегічного партнерства восени 2021 р. у Вашингтоні [3]. Відповідна Хартія дасть змогу поглибити партнерство на благо двох демократичних держав та розширити співробітництво з широкого спектру спільних пріоритетів. До них віднесемо поширення демократії та економічної свободи, захист безпеки та територіальної цілісності, забезпечення верховенства права, підтримку інновацій та технічного прогресу.

Стійкі торговельно-економічні зв'язки зі США є стратегічним напрямом зовнішньої політики України, адже така співпраця дасть змогу нашій країні поліпшити позиції у світогосподарчій системі, забезпечити стійкий економічний розвиток, підвищити рівень національної конкурентоспроможності та досягти високих економічних, політичних та соціальних стандартів.

Загальний обсяг зовнішньої торгівлі України зменшився у 2020 р. Зовнішньоторговельний оборот товарів і послуг у 2020 р. порівняно з 2019 р. зменшився на 10,2% (на 13,5 млрд дол. США) і становив 118,3 млрд дол. США. Сальдо торговельного балансу товарів і послуг склалося від'ємним у сумі 255,5 млн дол. США, але покращилося порівняно з 2019 р. на 3,4 млрд дол. США.

Зовнішньоторговельний оборот товарів і послуг зі США у 2020 р. зменшився на 4,5% (на 270,3 млн дол. США) і становив 5,8 млрд дол. Експорт товарів і послуг збільшився на 4,7% (на 106,6 млн дол. США) і становив 2,4 млрд дол. Імпорт товарів і послуг зменшився на 10,0% (на 376,9 млн дол.) і становив 3,4 млрд дол. США. Сальдо торгівлі товарами і послугами склалося від'ємним у сумі 1,0 млрд дол. США, але покращилося порівняно з показниками 2019 р. на 483,4 млн дол. США [4].

Загальний експорт товарів з України у 2020 р. зменшився порівняно з 2019 р. на 1,7% (на 841,7 млн дол. США) і становив 49,2 млрд дол. США. Пандемія COVID-19 відчутно вплинула на міжнародну торгівлю послугами. Експорт послуг з України у 2020 р. по відношенню до 2019 р. зменшився на 28,5% (4 461,8 млн дол. США) і становив 11,2 млрд дол. США. У табл. 1 наведено найбільших партнерів України в експорті товарів та послуг.

Із табл. 1 видно, що у географічному розрізі основним ринком для експорту українських товарів є країни ЄС, тоді як США є восьмим за величиною експортним ринком для України. Частка США у загальному обсязі експорту товарів з України становить 2%. США є третім найбільшим імпортером послуг з України (після ЄС та РФ), на частку якого припадає 12,4% усього експорту послуг.

Як демонструє рис. 1, за останні п'ять років простежується тенденція переважно до збільшення обсягів торгівлі товарами між Україною та США. У 2017 р. обсяг експорту товарів виріс майже вдвічі порівняно з 2016 р. У 2020 р. експорт товарів сягнув 982 млн дол. США. Обсяг

Таблиця 1

Географічна структура експорту товарів та послуг з України у 2020 р.

Експорт товарів з України				Експорт послуг з України		
№	Назва країни-імпортера	Обсяг експорту товарів, млн дол. США	Частка країни у загальному обсязі експорту товарів з України, у %	Назва країни-імпортера	Обсяг експорту послуг, млн дол. США	Частка країни у загальному обсязі експорту послуг з України, у %
1	ЄС (28)	18 612,1	37,8	ЄС	4 255,1	38,1
2	Китай	7 112,7	14,5	РФ	2 619,1	23,5
3	Російська Федерація	2 706,0	5,5	США	1 389,2	12,4
4	Туреччина	2 436,3	5,0	Швейцарія	732,0	6,6
5	Індія	1 972,1	4,0	ОАЕ	324,5	2,9
6	Єгипет	1 618,2	3,3	Ізраїль	207,1	1,9
7	Білорусь	1 335,3	2,7	Британські Віргінські Острови	155,1	1,4
8	США	982,3	2,0	Туреччина	144,2	1,3
9	Індонезія	735,6	1,5	Китай	121,4	1,1
10	Саудівська Аравія	719,0	1,5	Білорусь	109,0	1,0

Джерело: розроблено авторами на основі [5]

імпорту товарів між 2016 та 2019 рр. зріс на 1,5 млрд дол. США. У 2020 р. обсяг імпорту товарів зі США становив 2,9 млрд дол. Варто зауважити, що імпорт товарів зі США в усі роки переважав над експортом. Найбільше від'ємне сальдо зафіксовано в 2019 р. – 2,28 млрд дол. США.

Основною товарною групою українського експорту до США є залізо та сталь, обсяг якої становить близько 56% від загального експорту товарів до США. Експорт заліза та сталі до США становить 7% від загального експорту цієї товарної групи з України. У табл. 2 відображено найбільші статті експорту України до США станом на 2020 р. До них належать: жири та олії тваринного або рослинного походження; вироби із заліза або сталі; руди, шлак і зола; машини, механічні прилади; літаки, космічні кораблі та їхні частини. Найбільше зростання у вартості експорту між 2016–2020 рр. показали такі товарні групи, як жири та олії тваринного або рослинного походження та продукти їх розщеплення (60%), мідь та вироби з неї (47%), заготовки з овочів, фруктів, горіхів або інших частин рослин (91%), вироби з недорогоцінних металів (115%), дорогоцінне або напівдорогоцінне каміння, дорогоцінні метали (77%).

Із табл. 2 видно, що найбільше зростання у вартості експорту між 2016–2020 рр. показали такі товарні групи, як жири та олії тваринного або рослинного походження та продукти їх розщеплення (60%), заготовки з овочів, фруктів, горіхів або інших частин рослин (91%), мідь та вироби з неї (47%), машини, механічні прилади, ядерні реактори, котли; їхні частини (30%). Варто зазначити, що існують товарні групи, обсяг експорту яких з України до США є невеликим, проте вони демонструють значне зростання у вартості експорту між 2016–2020 рр., що свідчить про перспективність розвитку експорту даного виду продукції, це вироби з недорогоцінних металів (115%),

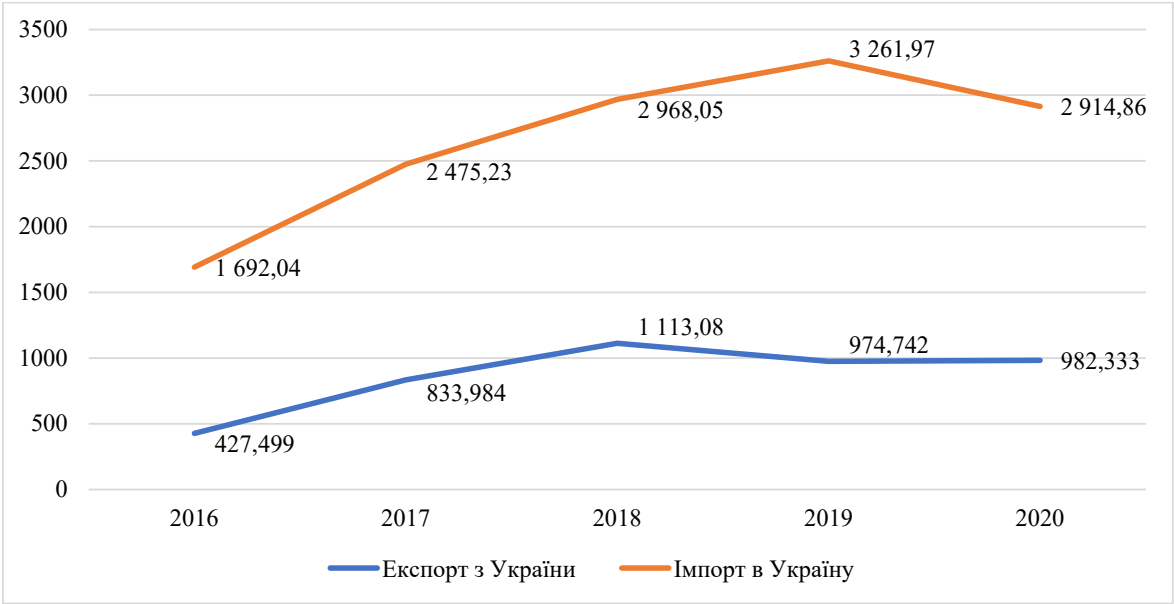


Рис. 1. Динаміка обсягів торгівлі товарами між Україною та США у 2016–2020 рр., тис дол. США

Джерело: розроблено авторами на основі [6]

дорогоцінне або напівдорогоцінне каміння, дорогоцінні метали (77%).

Експорт послуг з України до США у своєму вартісному обсязі переважає над експортом товарів. У цілому США є одним із найбільших партнерів у сфері зовнішньої торгівлі послугами для України. Уже кілька років поспіль левову частку послуг українці надають американцям у сфері ІТ – 70,6%. Вартість експорту послуг у сфері телекомунікацій, комп'ютерних та інформаційних послуг у 2020 р. становила 980 532,85 тис дол. США. Наступними найбільшими статтями експорту послуг стали транспортні послуги – 182 553,24 тис дол. США (13,1%) та ділові послуги – 159 643,7 тис дол. США (11,5%) [7].

США є четвертим найбільшим партнером України в імпорті товарів і послуг. На частку США припадає 5,8% (3,4 млрд дол. США) загального імпорту України. Протягом останніх п'яти років сальдо зовнішньої торгівлі товарами між Україною та США залишалося від'ємним. Із 2016 по 2019 р. простежувалася тенденція до збільшення обсягів імпорту товарів зі США, і в 2019 р. цей показник сягнув 3,2 млрд дол. США. Варто відзначити, що найбільше щорічне зростання вартості між 2016–2020 рр. показали такі статті імпорту, як друковані книги, газети, малюнки та інша продукція поліграфічної галузі – 184%, заготовки з овочів, фруктів, горіхів або інших частин рослин – 142%, їстівні фрукти та горіхи – 39%, мінеральне паливо, мінеральні олії та продукти їх перегонки – 28%, різні хімічні продукти – 28% (табл. 3).

У 2020 р. загальний імпорт послуг в Україну скоротився на 25,0%, до 5,21 млрд дол. США порівняно з 2019 р. Найбільше послуг за 2020 р. Україна імпортувала з ЄС (2,7 млрд дол. США; на 25% менше, ніж за 2019 р.), США

(454,3 млн дол. США; на 9,5% менше) та Туреччини (426,0 млн дол. США; на 24,9% менше). У галузевій структурі імпорту послуг зі США переважають державні та урядові послуги – 225,1 млн дол. США (49,6%), послуги, пов'язані з фінансовою діяльністю, – 75,7 млн дол. США (16,7% від загального імпорту послуг зі США), ділові послуги – 58,9 млн дол. США (13%), послуги у сфері телекомунікацій, комп'ютерні та інформаційні послуги – 37,9 млн дол. США (8,4%).

Перспективи розвитку двосторонніх торговельно-економічних відносин були окреслені у спільній заяві щодо стратегічного партнерства України та Сполучених Штатів Америки, яка була оприлюднена Офісом Президента України 1 вересня 2021 р. під час переговорів українського та американського лідерів Володимира Зеленського та Джо Байдена. У заяві містяться чітко визначені кроки подальшого співробітництва України та США у сфері економіки та торгівлі [3]:

Таблиця 2

Галузева структура експорту товарів з України до США

Назва товарної групи	Обсяг експорту у 2020 р., тис дол. США	Щорічне зростання вартості між 2016–2020 роками, %	Частка в українському експорті, %
Залізо та сталь	554,309	20	7
Жири та олії тваринного або рослинного походження та продукти їх розщеплення; готові харчові жири	56,495	60	1
Вироби із заліза або сталі	50,562	23	6
Руди, шлак і зола	46,805	24	1
Машини, механічні прилади, ядерні реактори, котли; їхні частини	26,504	30	1
Літаки, космічні кораблі та їх частини	20,391	30	25
Електричні машини та обладнання та їх частини	19,013	-4	1
Молочні продукти; пташині яйця; натуральний мед	16,131	-14	4
Заготовки з овочів, фруктів, горіхів або інших частин рослин	14,343	91	8
Мідь та вироби з неї	12,758	47	15

Джерело: розроблено авторами на основі [6]

Таблиця 3

Динаміка обсягів імпорту товарів в Україну зі США у 2016–2020 рр.

Назва товарної групи	Імпорт товарів в Україну зі США, тис дол.				
	Обсяг у 2016 р.	Обсяг у 2017 р.	Обсяг у 2018 р.	Обсяг у 2019 р.	Обсяг у 2020 р.
Усі товари	1,692,040	2,475,228	2,968,054	3,261,972	2,914,860
Транспортні засоби, крім залізничного або трамвайного рухомого складу, та їхні частини	385,172	438,085	518,721	707,310	809,635
Мінеральне паливо, мінеральні олії та продукти їх перегонки	212,834	683,880	949,544	999,319	595,587
Машини, механічні прилади, ядерні реактори, котли; їхні частини	266,254	349,569	338,989	352,440	249,401
Електричні машини та обладнання та їхні частини; звукозаписувачі та відтворювачі	124,744	141,243	158,105	162,757	200,797
Друковані книги, газети та інша продукція поліграфічної галузі	950	672	823	920	150,977
Оптичні, фотографічні, кінематографічні, вимірювальні, перевірочні, медичні або хірургічні прилади	73,554	79,784	113,606	136,985	139,524
Фармацевтична продукція	92,156	104,691	101,665	115,303	105,927

Джерело: розроблено авторами на основі [6]

1. Імплементація ключових реформ. У рамках програми співпраці з Міжнародним валютним фондом Україна має намір реформувати державні підприємства, захистити незалежність центрального банку, посилити нагляд за фінансовим сектором та створити справедливе середовище для бізнесу та інвестицій. Сполучені Штати мають намір продовжувати співпрацю з Україною на підтримку цих зусиль та сприяти міцному та інклюзивному зростанню економік обох країн.

2. Розширення комерційного співробітництва. Україна та Сполучені Штати завершили підготовку Меморандуму про взаєморозуміння щодо комерційної співпраці, призначеного сприяти комерційній участі американських компаній в українській економіці та українських компаній в економіці США.

3. Забезпечення достатнього фінансування для економічного зростання. Україна та Сполучені Штати підписали Меморандум про взаєморозуміння, який може підтримувати майбутні операції у визначених галузях, у тому числі декілька ключових проєктів, що обговорюються. Початкова сума підтримки Експортно-імпортного банку (EXIM) Сполучених Штатів для цих потенційних транзакцій у розмірі 3 млрд дол. може бути збільшена в міру розвитку проєктів в агробізнесі, інфраструктурі, кліматі та енергетиці.

4. Зростання торгівлі та інвестицій. Українсько-американська рада з торгівлі та інвестицій проведе своє 10-е засідання цієї осені для того, щоб підтвердити робочі плани з усунення регуляторних бар'єрів, припинити використання неліцензійного програмного забезпечення українськими органами державної влади, вирішити інші питання інтелектуальної власності та співпрацювати у галузі праці. Україна також зобов'язується ухвалити законодавство, яке встановить надійний процес перевірки інвестицій. Україна та Сполучені Штати планують переглянути дію Угоди про торговельне та інвестиційне співробітництво на осінньому засіданні ради [3].

Важливим кроком для подальшого поглиблення співпраці між Україною та США у торговельно-економічній сфері є зустрічі представників влади обох країн на високому рівні. 20 квітня 2021 р. відбулася онлайн-зустріч заступника міністра розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України – Торгового представника України Тараса Качки із заступником помічника міністра торгівлі США з питань Європи та Євразії Девідом Де Фалько.

У ході зустрічі представники країн обговорили широкий спектр питань українсько-американських відносин у торговельно-економічній сфері, серед яких: можливості лібералізації ставок ввізного мита на сталь та алюміній для українських виробників на американському ринку, посилення захисту прав інтелектуальної власності в Україні у сфері використання ліцензійного програмного забезпечення, законодавчі ініціативи стосовно впровадження вимог відносно локалізації у сфері державних закупівель, підготовка проєкту двосторонньої Угоди про торговельні преференції тощо. Також були розглянуті перспективи співпраці у сфері відновлюваної енергетики та сільського господарства [8].

Після візиту українського президента до США, що відбувся у вересні 2021 р., було оголошено, що Україна запропонувала США створити зону вільної торгівлі. Досягнення такої домовленості допомогло б пожвавити торгівлю між країнами і значно поліпшити умови для українських експортерів. Хоча у 2017 р. тогочасний президент США Дональд Трамп майже на два роки виключив Україну з Генералізованої системи преференцій через порушення прав інтелектуальної власності, торгівля між країнами продовжувала зростати. На сучасному етапі США у цілому є відкритими до вільної торгівлі, проте сьогодні президент Джо Байден переважно приділяє увагу пандемії та інфраструктурному плану. Експерти прогнозують, що перемовини між Україною та США для досягнення домовленостей щодо зони вільної торгівлі можуть тривати кілька років, і питання захисту прав інтелектуальної власності будуть важливим елементом [9].

Висновки. Відносини України та США мають рівень стратегічного партнерства. Підтвердженням цього слугує Хартія про стратегічне партнерство, підписана 19 грудня 2008 р., яка визначає основні принципи і пріоритети двосторонньої взаємодії. Невід'ємним аспектом такого співробітництва між країнами є налагоджені торговельні відносини. Обсяг двосторонньої торгівлі між Україною та США протягом останніх років переважно збільшувався, проте фінансова криза, спричинена пандемією COVID-19, мала деякий негативний вплив на динаміку розвитку двостороннього товарообігу. Сальдо торгівлі товарами і послугами є стабільно від'ємним для України і в 2020 р. становило 1,0 млрд дол. США. На ринок США експортується 2% від загального обсягу експорту товарів та 12,4% від загального обсягу експорту послуг з України. Структура українського експорту товарів до США є досить низько диверсифікованою. Про це свідчить той факт, що обсяг найбільшої експортної статті – заліза та сталі – становить близько 56% від загального експорту товарів до США. Варто відзначити, що США є одним із найбільших партнерів у сфері зовнішньої торгівлі послугами для України. 70% у структурі експорту послуг з України до Сполучених Штатів Америки займають послуги у сфері IT. США є четвертим найбільшим партнером України в імпорті товарів і послуг, на частку якого припадає 5,8% (3,4 млрд дол. США) загального імпорту України.

Україна та США активно працюють у напрямі поліпшення умов двосторонньої торгівлі. Із цією метою здійснюються зустрічі на високому та найвищому рівнях, де обговорюються перспективи та можливості поглиблення співпраці у сфері торговельних відносин. Найважливішими питаннями, вирішення яких сприяло б активізації торговельних відносин між державами, є лібералізація ставок ввізного мита для українських товарів, посилення захисту прав інтелектуальної власності в Україні та досягнення домовленостей щодо торговельних преференцій і зони вільної торгівлі між Україною та США.

Список використаних джерел:

1. Faryna O., Simola H. How trade composition affects sensitivity to foreign shocks: applying a global VAR model to Ukraine. *Visnyk of the National Bank of Ukraine.* 2019. № 247. P. 4–18.
2. Україна та США. Договірно-правова база. *Посольство України в Сполучених Штатах Америки :* вебсайт. URL: https://usa.mfa.gov.ua/ (дата звернення: 05.10.2021).
3. Спільна заява щодо стратегічного партнерства України та Сполучених Штатів Америки. *Офіційне Інтернет-представництво Президента України :* вебсайт. URL: https://www.president.gov.ua/news/spilna-zayava-shodo-strategichnogo-partnerstva-ukrayini-ta-s-70485 (дата звернення: 05.10.2021).

4. Зовнішня торгівля України товарами та послугами у 2020 р. *Міністерство економіки України :* офіційний вебсайт. URL: https://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=76438c62-5e54-4931ad987fe59d004a2a&title=ZovnishniaTorgivliaUkrainiTovaramiTaPoslugamiU2020-Rotsi&isSpecial=true (дата звернення: 06.10.2021).
5. Інфографіка щодо загальних підсумків експорту товарів і послуг України у 2020 р. *Міністерство економіки України :* офіційний вебсайт. URL: https://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=ukUA&id=e3c3c8824b684f238e25388526eb71c3&tag=TendentsiiEksportuInfografika-eksport- (дата звернення: 06.10.2021).
6. ITC Trade Map : вебсайт. URL: https://www.trademap.org/Index.aspx (дата звернення: 08.10.2021).
7. Державна служба статистики України : вебсайт. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/ (дата звернення: 08.10.2021).
8. Україна та США поглиблюють співпрацю у торговельно-економічній сфері. *Міністерство економіки України :* офіційний вебсайт. URL: https://www.me.gov.ua/News/Detail?lang=uk-UA&id=da4aeacd-8ccf-4a42-b1f2fce8304931f5&title=UkrainaTaSshaPogliblіuiutSpivpratsiuUTorgovelnoekonomichniiSferi (дата звернення: 08.10.2021).
9. Бедратенко О. Торгівля зі США: чи повторить Україна шлях Японії та Південної Кореї? *Голос Америки :* вебсайт. URL: https://ukrainian.voanews.com/a/viln-torhivlja-ssha/6231128.html (дата звернення: 08.10.2021).

References:

1. Faryna O., Simola H. (2019) How trade composition affects sensitivity to foreign shocks: applying a global VAR model to Ukraine. *Visnyk of the National Bank of Ukraine,* no. 247, pp. 4–18.
2. Embassy of Ukraine in the United States of America (2020) Ukrajina ta SShA. Doghovirno-pravova baza [Ukraine and USA. Treaty and Legal Framework]. Available at: https://usa.mfa.gov.ua/ (accessed 05 November 2021).
3. Official website of the President of Ukraine (2021) Spil′na zayava shchodo stratehichnoho partnerstva Ukrayiny ta Spoluchenykh Shtativ Ameryky [Joint Statement on the Strategic Partnership of Ukraine and the United States of America]. Available at: https://www.president.gov.ua/news/spilna-zayava-shodo-strategichnogo-partnerstva-ukrayini-ta-s-70485 (accessed 05 November 2021).
4. Official web-site of the Ministry of Economy of Ukraine (2021) Zovnishnya torhivlya Ukrayiny tovaramy ta posluhamy u 2020 rotsi [Foreign trade of Ukraine in goods and services in 2020]. Available at: https://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=76438c62-5e54-4931ad987fe59d004a2a&title=ZovnishniaTorgivliaUkrainiTovaramiTaPoslugamiU2020-Rotsi&isSpecial=true (accessed 06 November 2021).
5. Official web-site of the Ministry of Economy of Ukraine (2021) Infohrafika shchodo zahal′nykh pidsumkiv eksportu tovariv i posluh Ukrayiny u 2020 rotsi [Infographics on the general results of exports of goods and services of Ukraine in 2020]. Available at: https://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&id=e3c3c8824b684f238e25388526eb71c3&tag=TendentsiiEksportuInfografika-eksport- (accessed 06 November 2021).
6. ITC Trade Map. Available at: https://www.trademap.org/Index.aspx (accessed 08 November 2021).
7. Official web-site of the State Statistics Service of Ukraine. Available at: http://www.ukrstat.gov.ua/ (accessed 8 November 2021)
8. Official web-site of the Ministry of Economy of Ukraine (2021) Ukrayina ta SSHA pohlyblyuyut′ spivpratsyu u torhovel′no-ekonomichniy sferi [Ukraine and the United States deepen cooperation in the trade and economic sphere]. Available at: https://www.me.gov.ua/News/Detail?lang=uk-UA&id=da4aeacd-8ccf4a42b1f2fce8304931f5&title=UkrainaTaSshaPogliblіuiutSpivpratsiuUTorgovelnoekonomichniiSferi (accessed 08 November 2021).
9. Bedratenko O. (2021) Torhivlya zi SSHA: chy povtoryt′ Ukrayina shlyakh Yaponiyi ta Pivdennoyi Koreyi? [Trade with the United States: will Ukraine follow the path of Japan and South Korea]. *Voice of America.* Available at: https://ukrainian.voanews.com/a/viln-torhivlja-ssha/6231128.html (accessed 08 November 2021).

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ТОРГОВОГО СОТРУДНИЧЕСТВА США И УКРАИНЫ

Аннотация. Статья посвящена исследованию современного состояния и перспектив развития сотрудничества между Украиной и США в сфере торговых отношений. Оценено положение государств на международной арене и влияние экономики США на экономику Украины. Определены общее состояние внешней торговли Украины и ее географическая структура, в частности охарактеризована роль США как партнера Украины в осуществлении экспорта и импорта товаров и услуг. Проведен анализ динамики торговли товарами между Украиной и США, определены ее отраслевая структура и объемы. Особое внимание уделено двусторонней торговле услугами. Для определения перспектив развития торгового сотрудничества между Украиной и США исследованы последние публикации политических ведомств государств, касающиеся вопросов двусторонней торговли и взаимопомощи в развитии экономики. Описаны возможные направления развития торгового сотрудничества Украины и США.

Ключевые слова: торговые отношения, двусторонняя торговля, экспорт, импорт, товары и услуги, перспективы сотрудничества.

CURRENT STATE AND PROSPECTS OF US AND UKRAINE TRADE COOPERATION

Summary. The article is devoted to the study of the current state and prospects of cooperation between Ukraine and the United States in the field of trade relations. Studying the current state of cooperation with the United States in the political, economic, and social spheres and identifying priority areas for further cooperation is an important task for Ukraine as a country seeking to achieve Euro-Atlantic integration. Sustainable trade and economic ties with the United States are a strategic direction of Ukraine's foreign policy, as such cooperation will allow our country to improve its position in the world economic system, ensure sustainable economic development, increase national competitiveness and achieve high economic, political and social standards. The experience and political and economic influence of the US in the world can help Ukraine in achieving the above-mentioned goals. The article suggests a scientific approach to determining the current state of bilateral trade relations between the United States and Ukraine. The position of the United States of America and Ukraine in the international arena and the impact of the US economy on the economy of Ukraine are assessed in the article. The general state of Ukraine's foreign trade and its geographical structure are determined, in particular, special attention is paid to the characteristic of the role of the United

States as a partner of Ukraine in the export and import of goods and services. The dynamics of trade in goods between Ukraine and the United States, its industry structure and volume are analyzed. Particular attention is paid to bilateral trade in services as a significant and dynamically developing part of the foreign trade relations of the two countries. To determine the prospects for the development of trade cooperation between Ukraine and the United States, the latest publications of the political departments of the states concerning the issues of bilateral trade and mutual assistance in economic development have been studied. An analysis of Ukraine's activities at present stage, which contributes to the deepening of trade and economic cooperation with the United States is conducted. Possible directions of development of trade cooperation between Ukraine and the USA are described.

Key words: trade relations, bilateral trade, export, import, goods and services, prospects of cooperation.

УДК 331.556-053.6
DOI: https://doi.org/10.32782/2413-9971/2021-39-19

Кушнір Н. О.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародних економічних відносин
Ужгородського національного університету
Сюсько О. І.
студентка
Ужгородського національного університету

Kushnir Natalia
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of International Economic Relations
Uzhgorod National University
Siusko Olena
Student
Uzhhorod National University

АКТУАЛЬНІ ТЕНДЕНЦІЇ ТРУДОВОЇ МІГРАЦІЇ МОЛОДІ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ТА ЇХНІЙ ВПЛИВ НА ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ

Анотація. У статті запропоновано аналіз основних причин, тенденцій та наслідків трудової міграції молоді в умовах глобалізації та її впливу на національну економіку. Трудова міграція розглянута як процес переміщення трудових ресурсів з одних країн в інші з метою реалізації свого трудового потенціалу внаслідок певних економічних, соціальних, політичних та інших обставин. Місце молоді в міграційних процесах визначено шляхом виокремлення її як однієї з вікових груп серед загальної кількості трудових мігрантів. У контексті даного дослідження молодь – це працездатні особи віком від 14 до 35 років із можливою варіацією даних вікових меж залежно від номенклатури міжнародних організацій та статистичних агентств, що здійснюють аналіз міграційних процесів. Молодь становить суттєву частину міграційних потоків окремих країн та постає як неоднорідна, вкрай суперечлива група працездатного населення зі своїми характерними особливостями.

Ключові слова: трудова міграція, молодь, ринок праці, робоча сила, працездатне населення, глобалізація, відтік мізків.

Вступ та постановка проблеми. Міграція населення є одним із ключових показників використання трудового потенціалу. Унаслідок трансформаційних процесів, що відбулися в низці національних економік в інтервалі останніх десятиліть, відбулася активізація територіальних переміщень населення, які спричинили суттєві зміни в національних, регіональних та на міжнародному ринках праці. Основними суб'єктами міграційних процесів є люди з високою працездатністю, що призводить до відтоку якісного кадрового потенціалу й погіршення структури трудових ресурсів. Глобалізаційні процеси, що сприяють відкритості та взаємопроникності національних економік, є водночас передумовою та суттєвою рушійною силою трудової міграції. Рух капіталів та інвестиційних потоків, що вільно переміщуються в умовах відкритості світової економіки, призводить до зростання розриву між постіндустріальними високорозвинутими країнами та країнами, що розвиваються, унаслідок чого останні перетворюються на так звані країни – донори трудових ресурсів і втрачають основу свого трудового потенціалу.

В останні роки зростання темпів трудової міграції зумовлено як внутрішніми, так званими push-чинниками, що призводять до «виштовхування» робочої сили, так і зовнішніми факторами. Саме тому існує потреба в дослідженні основних тенденцій трудової міграції та її впливу на розвиток національної економіки.

Особливо актуальним у цьому питанні є аналіз міграційних процесів серед молодого населення від 14 до 35 років, оскільки вони становлять левову частку кадрового резерву країни, що перетікає за кордон у пошуках робочих місць та реалізації власного потенціалу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розробленням теоретико-методологічних засад дослідження трудової міграції молодого населення займалися такі провідні науковці, як Я.О. Волоско, О.В. Журба, В.О. Чорна та ін. Тема трудової міграції молоді широко представлена

у звітах міжнародних організацій, таких як Міжнародна організація праці, ЮНІСЕФ та Міжнародна організація з міграції.

Метою даної роботи є аналіз основних передумов зростання міграційних настроїв серед молоді та визначення місця молодих працівників у структурі глобальних міграційних процесів. Важливим завданням є розгляд тенденцій та наслідків трудової міграції молоді в умовах глобалізації. Суттєве значення також має вивчення впливу трудової міграції на національну економіку на прикладі України як країни – донора робочої сили.

Результати дослідження. Трудова міграція знаходиться у тісному багатоаспектному зв'язку з розвитком економіки. В її основу покладено соціальний (міграційний) рух населення, який чинить суттєвий вплив на розміри, структуру та динаміку зміни населення країни і забезпечує його взаємодію з іншими суспільними ланками.

У широкому розумінні міграцію можна визначити як переміщення населення, безпосередньо пов'язане зі зміною місця його проживання або з регулярним поверненням до нього. За своїм характером міграція є складним соціально-економічним явищем, яке за своїм характером, напрямами та інтенсивністю визначається зміною структури економіки, продуктивних сил і соціальною та трудовою мобільністю населення [5].

Водночас трудова міграція – дещо вужче поняття. На думку О. Журби [6], трудова міграція визначається як переміщення працездатної особи на територію держави, громадянином якої вона не є та в якій постійно не проживає, з метою зайняття оплачуваною трудовою діяльністю. Своєю чергою, трудові мігранти, згідно з Міжнародною конвенцією про захист прав всіх трудящих та членів їхніх сімей 1990 р. [2], – це особи, які займаються оплачуваною діяльністю в країні, громадянами якої вони не є.

Переважна більшість міжнародних конвенцій відносить до трудових мігрантів виключно осіб, що перебувають на працюють на території іншої держави на законних підставах. Так, у ст. 1 Європейської конвенції про правовий статус трудящих-мігрантів 1977 р. [3] визначено поняття «трудящий-мігрант» як громадянин Договірної Сторони, якому інша Договірна Сторона дозволила перебувати на її території з метою здійснення оплачуваної трудової діяльності.

Аналогічно у ст. 1 Конвенції про правовий статус трудящих-мігрантів і членів їхніх сімей держав – членів Співдружності Незалежних Держав [4] наголошується, що трудящимся-мігрантом уважається особа, яка законно знаходиться та на законній підставі займається оплачуваною трудовою діяльністю на території іншої Сторони, громадянином якої вона не є та в якій постійно не проживає.

Таким чином, нелегально працевлаштовані іноземці не вважаються трудовими мігрантами в рамках міжнародних конвенцій та договорів, що виключає їх з офіційної статистики міжнародних організацій.

У рамках вибраної теми варто також окреслити поняття молоді як однієї з вікових груп населення, що бере участь у трудовій міграції. За основу пропонується взяти останню редакцію Закону України «Про основні засади молодіжної політики» від 27.04.2021 [1], де під поняття «молодь» підпадають особи віком від 14 до 35 років, які є громадянами України, іноземцями та особами без громадянства, які перебувають в Україні на законних підставах. Важливо врахувати, що статистичні вибірки міжнародних організацій можуть відрізнятися за своєю віковою класифікацією від українського законодавства, тому для наукового порівняння в подальшому братимуться дані в межах визначеної вікової категорії з відхиленням у 3–4 роки (у середньому від 18 до 29 років).

Трудова міграція має цілу низку особливостей, а саме:

1) Багатовекторна спрямованість – включає у себе переорієнтацію нових індустріальних країн на роль приймаючих мігрантів держав, розширення еміграції з постсоціалістичних країн, зростання питомої ваги мігрантів у загальній кількості працездатного населення та збільшення обсягів нелегальної міграції.

2) Новий усталений порядок міграції, що включає у себе виїзд спершу так званих емігрантів-піонерів, які закріплюються в новій країні і тягнуть за собою родичів, друзів та близьке коло осіб. Таким чином, зростає хвиля міграції, однак надалі вона йде на спад.

3) Циклічність – сучасна трудова міграція являє собою не епізодичні хвилі, а набула постійних та багатоманітних форм [7].

Згідно зі щорічним звітом Міжнародної організації праці (МОП), частка трудових мігрантів у всесвітній робочій силі в 2019 р. становила 4,9% (169 млн осіб). У розрізі вікових категорій (рис. 1) 86,5% припало на дорослих людей молодого віку (25–64 роки). Частка молоді, яка визначається МОП від 15 до 24 років, становила 10%. Слід зазначити, що станом на 2019 р. молодь становила 12,9% мігрантів працездатного віку. Частка молоді серед трудящих ся-мігрантів має тенденцію до зростання – з 8,3% у 2017 р. до 10% у 2019 р. [15].

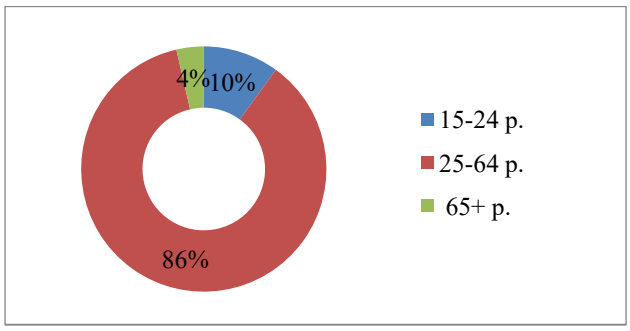


Рис. 1. Співвідношення трудових мігрантів у світі відповідно до вікових груп у 2019 р.

Джерело: розроблено авторами на основі [15]

Із рисунку видно, що левова частка мігрантів припала на категорію «дорослих» від 25 до 64 років Це можна пояснити кращою здатністю даної групи мігрувати до іноземних держав із погляду фінансових можливостей та соціальних зв'язків та їх більш високого потенціалу у зв'язку з більшим досвідом порівняно з молоддю. На молодь припало 10% загальної частки в трудовій міграції, що дещо більше, ніж обсяг людей похилого віку від 65 років (3,6%).

Загальний обсяг молоді серед трудових мігрантів у 2019 р. становив 16,8 млн осіб. Серед них 9,8 млн осіб – чоловіки, а решта 7 млн – жінки. Більша частина мігрантів (67,4%) сконцентрована в країнах із високим рівнем доходів. Дана статистика відобразилася на географічному розподілі мігрантів, де 24,2% припадає на Північну, Південну та Західну Європу, 22,1% – на Північну Америку. За секторальним складником 66,2% трудових мігрантів зайняті у сфері послуг, 26,7% – у виробництві, і лише 7,1% працюють у сільському господарстві [15].

Відповідно до даних UNICEF, станом на 2021 р. кожен п'ятий із 281 млн мігрантів – молода людина, а 36 млн – діти. 40% молодих мігрантів повідомили про відсутність

робочих місць як головну причину своєї міграції. 70% опитуваних також зазначили низький рівень добробуту та обмежені фінансові можливості, що не дали їм змоги отримати доступ до навчання. Таким чином, ключовими причинами трудової міграції молоді можна назвати низький рівень доходів та безробіття [17].

До причин, які вплинули на зростання трудової міграції молоді, можна також віднести пандемію COVID-19, яка призвела до суттєвих змін на світовому ринку праці. Останні глобальні оцінки МОП підтверджують це твердження. Утрата робочих місць серед молоді в 2019–2020 рр. становила 8,7% проти 3,7% серед дорослого населення.

В основі такого падіння зайнятості лежать такі причини:

1) Молодь становить значну частку людей, що знаходяться в пошуках роботи.

2) Молодь є менш захищеною від звільнень, оскільки велика частина молодих працівників працює на умовах неповної зайнятості або займаються тимчасовими підробітками.

3) Самозайнята молодь більш чутлива до скорочення господарської діяльності, оскільки не володіє достатніми матеріальними ресурсами, щоб витримати цей спад [18].

Усі ці чинники призводять до зростання міграційних настроїв у молоді і закономірно збільшують обсяги трудової міграції. Однак розгортання пандемії та криза 2020 р. призвели до зростання вразливості молодих трудових мігрантів. За даними МОП, у зв'язку із зайнятістю на тимчасовій чи сезонній роботі та в секторах, що найбільше постраждали від пандемії, молодь стає більш уразливою до експлуатації праці [16].

Високий рівень безробіття серед молоді в багатьох країнах, що розвиваються, і явище так званого «молодіжного сплеску» в деяких із них, на думку експертів МОП, можна також уважати причинами зростання числа і частки молодих працівників-мігрантів [15].

Однак поряд із вищеназваними причинами міграції варто також зазначити, що молодь – украй неоднорідна група з різноманітним соціально-економічним походженням і досвідом. Уважається, що молоді мігранти з країн із нижчим рівнем добробуту населення мігрують нерегулярно, в обставинах, що піддають ризику їх здоров'я або життя та призводять до подальшої роботи в неприйнятних умовах. Молоді люди із середнім і високим рівнем кваліфікації та з вищою освітою мають більше шансів отримати доступ до гідних умов праці в ході міграції [19].

Подібну тенденцію ілюструють дані МОП щодо зайнятості молоді у світі. Станом на 2019 р. молодь у світі була переважно задіяна в неофіційних видах діяльності (77%). Тільки ¼ із загального числа зайнятої молоді було офіційно працевлаштовано. Більше половини молодих людей працювало найманими працівниками, 26% були залучені до сімейних підприємств, 20% мали статус самозайнятих, і лише 1% молоді діяв як роботодавці [14].

Наслідки трудової міграції молоді різняться залежно від типу країн, які задіяні в процесі. Із погляду країн призначення зрушення в бік більш молодих працівників, скоріше за все, буде позитивним, адже це забезпечить підвищення рівня участі в робочих процесах та нижчий коефіцієнт залежності серед груп мігрантів. Однак для країн походження (країн-донорів) ефект буде зворотним і особливо проблематичним, оскільки може призвести до скорочення робочої сили, відтоку мізків і, як наслідок, до негативних наслідків для економічного зростання і перспектив розвитку [15].

Що стосується України, то в останні роки, згідно з даними Міжнародної організації з міграції, спостерігається інтенсифікація міграційних процесів із країни. Основні причини трудової міграції – високий рівень безробіття, низькі заробітні плати, відсутність перспектив та ін. Суттєвий вплив здійснило набуття Україною у червні 2017 р. безвізового режиму поїздок до ЄС. Із червня 2017 по червень 2019 р. було зафіксовано 42,6 млн перетинів громадянами України кордону з ЄС, серед яких 9,2 млн – за біометричними паспортами, у т. ч. майже 3 млн без віз [12].

У 2019–2021 рр. щорічний обсяг трудових мігрантів варіювався від 2,9 до 3,2 млн осіб. Міграційні настрої населення зросли, і в 2020 р. згідно з опитуванням «Рейтинг», 38% опитуваних були готові до трудової міграції. Головними мотивами стали задоволення потреб власної сім'ї, прагнення до самореалізації, відсутність перспектив в Україні та ін.

У розрізі вікових категорій найвищі міграційні настрої у працездатної молоді. Більше половини опитуваних людей віком від 18 до 29 років згодні на трудову міграцію. У розрізі 2019–2020 р. міграційні настрої найбільш поширені серед двох груп населення – 18–29 років (61%) та 30–39 років (52%). Там, як і в переважній більшості вікових категорій, спостерігається поступове зростання міграційних настроїв. Зниження спостерігалося тільки в останній віковій категорії, до якої відносяться люди віком 60 років та старше [13].

До основних напрямків трудової міграції українців у 2019 р. входили країни ЄС, а також Білорусь, Російська Федерація та ін. Найбільший відсоток мігрантів припав на такі країни, як Польща (168 тис осіб), Італія (156 тис осіб), Чехія (153 тис осіб), Іспанія (52,6 тис осіб), Німеччина (27,8 тис осіб), а також Угорщина, Португалія, Російська Федерація та Білорусь [9].

Напрямки трудової міграції українців (включно з молоддю) дещо змінилися внаслідок кризи 2020 р. та пандемії COVID-19, проте основні країни призначення залишилися незмінними: більше половини українських мігрантів бажає працевлаштуватися у ЄС, чверть виявила бажання емігрувати до США та Канади, тоді як країни ближнього зарубіжжя приваблюють менше ніж 10% мігрантів (табл. 1).

Із таблиці видно, що в ТОП-10 найбільш популярних місць для міграції згідно з опитуванням, проведеним EWL S.A., увійшли Німеччина, Польща, Чехія, США,

Таблиця 1

Потенційні напрями трудової міграції українців у травні 2021 р.

Понад 40% бажають емігрувати		**Понад 20% бажають емігрувати**		**Понад 10% бажають емігрувати**		**Менше 10% бажають емігрувати**	
Країна	***%***	***Країна***	***%***	***Країна***	***%***	***Країна***	***%***
Німеччина	51	Чехія	25,9	Швеція	18,4	ОАЕ	6,6
Польща	48,2	США	25,1	Фінляндія	16,9	Угорщина	3,4
-	-	Канада	23	Нідерланди	14,7	Словаччина	3,2
-	-	Норвегія	21,4	Великобританія	14,3	Естонія	3,2

Джерело: складено авторами на основі [10]

Канада та Норвегія. Однак поруч із ними з'явилися досить нетипові для українських трудових мігрантів країни, такі як Фінляндія, Ізраїль та Об'єднані Арабські Емірати.

Серед опитуваних у ході дослідження, проведеного EWL S.A., 29,6% становили особи віком від 18 до 25 років, а 31,6% припало на осіб віком від 26 до 35 років. Таким чином, частка молоді в опитуванні становила 61,2%. Частка українців в опитуванні – 92,4%. Висока частка молоді дає змогу транслювати ці висновки також на молодих трудових мігрантів, які є об'єктом даного дослідження.

Зростання міграційних настроїв та інтенсифікація трудової міграції серед молоді чинять значний вплив на Україну як на країну – донора робочої сили. Економічні та соціальні наслідки таких процесів мають як позитивні, так і негативні боки. Серед переваг можна виокремити додаткове спрямування фінансових надходжень в економіку України; зниження напруження на національному ринку праці та зменшення зареєстрованого й прихованого безробіття; розширення можливостей зайнятості для економічно активного населення України [7].

Так, відповідно до дослідження аналітичного агентства VOX Ukraine, починаючи з 2015 р. обсяг валютних переказів в Україну поступово збільшився і в 2019 р. досяг 11,9 млрд дол. США, що еквівалентно 7,7% ВВП. За попередніми даними 2020 р., видно, що, незважаючи на економічну кризу, спричинену пандемією, приплив грошових переказів в Україну дещо збільшився порівняно з попереднім роком і сягнув 12,1 млрд дол. США [8].

Згідно з даними Світового банку за жовтень 2020 р., Україна посідає десяте місце за величиною отриманих грошових переказів в абсолютних показниках серед країн із низьким та середнім рівнем доходу та є другою за цим показником серед країн-сусідів ЄС. Вплив таких переказів є неоднозначним, адже, з одного боку, вони призводять до зростання надходжень від ПДВ, акцизів та митних зборів за товари та послуги оплачені з переказів. З іншого боку, емігранти не платять податки на працю та не здійснюють внески на соціальне страхування в Україні [8].

Поряд із позитивними аспектами трудової міграції молоді варто також розглянути її негативні наслідки. Перш за все науковці виділяють демографічний аспект трудової міграції: відплив здебільшого молодих людей за кордон спричиняє від'ємні демографічні наслідки для України. Так, міграція молоді призводить до руйнації молодих українських сімей та виникнення такого явища, як соціальне сирітство.

Такі процеси матимуть значний вплив на демографічну структуру українського населення. За попередніми прогнозами Держстату, очікується, що до 2050 р. чисельність населення України скоротиться на 10 млн осіб. Паралельно із цим зросте частка українців пенсійного віку (65+) з 14% до 20,5%. Половину населення становитимуть люди віком 45 і старше років, що матиме негативний вплив на міграційну мобільність населення.

Важливим є також проблема соціального захисту трудових мігрантів за кордоном. Переважна більшість молодих трудових мігрантів з України – це неофіційно працевлаштовані особи, яким украй необхідна організаційно-правова та гуманітарна допомога. Саме тому подальшого вдосконалення потребує механізм забезпечення соціальних та гуманітарних прав трудових мігрантів [7].

Ще одна проблема, яка постає в ході міграції молоді, – це відтік мізків, який означає міграцію висококваліфікованих кадрів, а також так звана академічна міграція, яка стосується безпосередньо сфери науки. Нині міграційні наслідки серед науковців особливо високі. Останні дослідження НАН України за 2018 р. показують, що майже 32% молодих науковців готові виїхати за кордон із науковою метою та повернутися в Україну, 9% готові залишитися там на постійне проживання, а 7% готові виїхати назавжди на будь-яке місце проживання, незважаючи на свій кваліфікаційний рівень.

Такі тенденції призводять до негативного ефекту на довгострокове економічне зростання, що пов'язане зі скороченням людського потенціалу. Відтік мізків чинить згубний вплив на фіскальну систему. Освіта становить суттєву частину бюджетних витрат і передбачає майбутнє відшкодування цих витрат громадянином, який працюватиме на благо національної економіки. Тому міграція високоосвіченого, висококваліфікованого населення несе прямі збитки для національного бюджету, адже фактично уряд країни за свої кошти готує високоосвічених працівників для іншої країни.

Висновки. Таким чином, трудова міграція молоді є невід'ємною частиною глобалізаційних процесів і пов'язана з виїздом за кордон із метою здійснення трудової діяльності населення віком переважно від 18 до 29 років. Нині молодь становить близько 10% від загальної кількості трудових мігрантів у світі. Основними напрямками трудової міграції є високорозвинуті країни з високим рівнем доходів населення. До причин трудової міграції молоді можна віднести відсутність можливості працевлаштування в країнах походження, низький рівень заробітних плат, зростання рівня безробіття (у тому числі внаслідок пандемії COVID-19) та ін. Сьогодні понад 50% молоді працює найманими працівниками, а 70% від загальної кількості працевлаштованих працюють неофіційно. Що стосується України, то за останні два роки міграційні настрої серед молодого населення зросли і становлять 62%. Основними напрямками міграції є країни ЄС, США, Канада, Білорусь та Російська Федерація. Серед позитивних наслідків таких процесів можна виділити зростання обсягів грошових переказів, зниження напруження на національному ринку праці та зменшення зареєстрованого й прихованого безробіття. До негативних наслідків можна віднести скорочення загальної чисельності населення, демографічну кризу, а також відтік мізків та академічну міграцію.

Список використаних джерел:

1. Про основні засади молодіжної політики : Закон України від 27.04.2021. Верховна Рада України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1414-20#Text (дата звернення: 24.09.2021).
2. Про захист всіх трудящих-мігрантів та їх сімей : Міжнародна конвенція від 18.12.1990. Верховна Рада України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_203#Text (дата звернення: 24.09.2021).
3. Про правовий статус трудящих-мігрантів : Європейська конвенція від 16.03.2007. Верховна Рада України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/994_307#Text (дата звернення: 24.09.2021).
4. Про правовий статус трудящих-мігрантів і членів їхніх сімей держав – учасниць Співдружності Незалежних Держав : Конвенція від 21.12.2011. Верховна Рада України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/997_j82#Text (дата звернення: 24.09.2021).
5. Волоско Я.О. Міжнародна трудова міграція населення: причини виникнення та наслідки для економіки. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Серія «Юридичні науки».* 2015. № 824. С. 21–26.

6. Журба О.В. Поняття та сутність праці за кордоном та сучасної української трудової міграції. *Форум права.* 2008. № 1. С. 130–133.
7. Чорна В.О. Трудова міграція молоді як фактор руйнування трудового потенціалу України. *Наукові праці Чорноморського державного університету імені Петра Могили комплексу «Києво-Могилянська академія». Серія «Соціологія».* 2014. № 232. С. 67–70.
8. Вплив трудової міграції на українську економіку. URL: https://voxukraine.org/vpliv-trudovoyi-migratsiyi-na-ukrayinsku-ekonomiku/ (дата звернення: 24.09.2021).
9. Звіт щодо методології, організації проведення та результатів вибіркового модульного дослідження з питань трудової міграції в Україні. Міжнародна організація праці. *Державна служба статистики України :* вебсайт. URL: http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/europe/rogeneva/srobudapest/documents/publication/wcms_244746.pdf (дата звернення: 23.09.2021).
10. Іноземний працівник в Польщі в період пандемії: соціологічне дослідження. URL: https://ewl.com.ua/wp-content/uploads/2021/07/RAPORT_2021_COVID_UKR_MEDIA_WWW.pdf (дата звернення: 23.09.2021).
11. Міграційні наміри молодих учених НАН України: за даними соціологічного опитування 2017 року. URL: https://commons.com.ua/uk/migracijni-namiri-molodih-uchenih/ (дата звернення: 24.09.2021).
12. Міграція в Україні: цифри і факти. URL: https://iom.org.ua/sites/default/files/iom-ukraine_facts-ukr_2019.pdf (дата звернення: 24.09.2021).
13. Трудова міграція: скільки українців працювали за кордоном в 2019–2021 роках. URL: https://www.slovoidilo.ua/2021/03/18/infografika/suspilstvo/trudova-mihracziya-skilky-ukrayinczіv-pracyuvaly-kordonom-2019-2021-rokax (дата звернення: 24.09.2021).
14. Global Employment Trends for Youth 2020. URL: https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---dcomm/---publ/documents/publication/wcms_737648.pdf (дата звернення: 24.09.2021).
15. ILO Global Estimates on International Migrant Workers. Results and Methodology. URL: https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---dcomm/---publ/documents/publication/wcms_808935.pdf (дата звернення: 24.09.2021).
16. IOM UN Migration: COVID-19 Analytical Snapshot #17: Impacts on migrant children and youth. URL: https://www.iom.int/sites/g/files/tmzbdl486/files/documents/covid-19_analytical_snapshot_17_impacts_on_migrant_children_and_youth_0.pdf (дата звернення: 23.09.2021).
17. Nearly 40 per cent of young people on the move identify education and training as top priorities, according to new UNICEF poll. URL: https://www.unicef.org/press-releases/nearly-40-cent-young-people-move-identify-education-and-training-top-priorities (дата звернення: 24.09.2021).
18. Statistical Brief. An update on the youth labour market impact of the COVID-19 crisis. URL: https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_emp/documents/briefingnote/wcms_795479.pdf (дата звернення: 23.09.2021).
19. UN world youth report: Youth migration and development. URL: https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_emp/documents/genericdocument/wcms_209613.pdf (дата звернення: 23.09.2021).

References:

1. Pro osnovni zasady molodizhnoi polityky: Zakon Ukrainy vid 27.04.2021 [Law of Ukraine on the main ambush of youth policy]. Verkhovna Rada of Ukraine. Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1414-20#Text (accessed 24 September 2021)
2. Pro zakhyst vsikh trudiashchykh-mihrantiv ta yikh simei: Mizhnarodna konventsiia vid 18.12.1990 [International Convention for the Protection of All Migrant Workers and their Families].Verkhovna Rada of Ukraine. Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_203#Text (accessed 24 September 2021)
3. Pro pravovyi status trudiashchykh-mihrantiv: yevropeiska konventsiia vid 16.03.2007 [European Convention on the Legal Status of Migrant Workers]. Verkhovna Rada of Ukraine. Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/994_307#Text (accessed 24 September 2021)
4. Pro pravovyi status trudiashchykh-mihrantiv i chleniv yikhnikh simei derzhav-uchasnyts Spivdruzhnosti Nezalezhnykh Derzhav: konventsiia vid 21.12.2011 [Convention on the Legal Status of Migrant Workers and Members of Their Families of the Member States of the Commonwealth of Independent States]. Verkhovna Rada of Ukraine. Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/997_j82#Text (accessed 24 September 2021).
5. Volosko Ya.O. (2015) Mizhnarodna trudova mihratsiia naselennia: prychyny vynyknennia ta naslidky dlia ekonomiky [International labor migration: causes and consequences for the economy]. *Visnyk Natsionalnoho universytetu "Lvivska politekhnika". Seriia: Yurydychni nauky: zbirnyk naukovykh prats* [Bulletin of the National University "Lviv Polytechnic". Series: Jurisprudence: a collection of scientific works]. no. 824, pp. 21–26.
6. Zhurba O.V. (2008) Poniattia ta sutnist pratsi za kordonom ta suchasnoi ukrainskoi trudovoi mihratsii [The concept and essence of work abroad and modern Ukrainian labor migration]. *Forum prava* [Law Forum], no. 1, pp. 130–133.
7. Chorna V.O. (2014) Trudova mihratsiia molodi yak faktor ruinuvannia trudovoho potentsialu Ukrainy [Labor migration of youth as a factor in the destruction of labor potential of Ukraine]. *Naukovi pratsi Chornomorskoho derzhavnoho universytetu imeni Petra Mohyly kompleksu «Kyievo-Mohylianska akademiia» Seriia: Sotsiolohiia* [Scientific works of the Petro Mohyla Black Sea State University of the Kyiv-Mohyla Academy complex Series: Sociology], no. 232, pp. 67–70.
8. The impact of labor migration on the Ukrainian economy: website. Available at: https://voxukraine.org/vpliv-trudovoyi-migratsiyi-na-ukrayinsku-ekonomiku/ (accessed 24 September 2021).
9. Report on the methodology, organization and results of a sample modular study on labor migration in Ukraine. International Labor Organization, State Statistics Service of Ukraine: website. Available at: http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/europe/rogeneva/srobudapest/documents/publication/wcms_244746.pdf (accessed 23 September 2021).
10. A foreign worker in Poland during a pandemic: a sociological study: website. Available at: https://ewl.com.ua/wp-content/uploads/2021/07/RAPORT_2021_COVID_UKR_MEDIA_WWW.pdf (accessed 23 September 2021).
11. Migration intentions of young scientists of the National Academy of Sciences of Ukraine: according to a sociological survey in 2017: website. Available at: https://commons.com.ua/uk/migracijni-namiri-molodih-uchenih/ (accessed 23 September 2021).
12. Migration in Ukraine: figures and facts: website. Available at: https://iom.org.ua/sites/default/files/iom-ukraine_facts-ukr_2019.pdf (accessed 24 September 2021).

13. Labor migration: how many Ukrainians worked abroad in 2019-2021: website. Available at: https://www.slovoidilo.ua/2021/03/18/infografika/suspilstvo/trudova-mihracziya-skilky-ukrayinczіv-pracyuvaly-kordonom-2019-2021-rokax (accessed 24 September 2021).
14. Global Employment Trends for Youth 2020: website. Available at: https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---dcomm/---publ/documents/publication/wcms_737648.pdf (accessed 24 September 2021).
15. ILO Global Estimates on International Migrant Workers. Results and Methodology: website. Available at: https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---dcomm/---publ/documents/publication/wcms_808935.pdf (accessed 24 September 2021).
16. IOM UN Migration: COVID-19 Analytical Snapshot #17: Impacts on migrant children and youth: website. Available at: https://www.iom.int/sites/g/files/tmzbdl486/files/documents/covid-19_analytical_snapshot_17_impacts_on_migrant_children_and_youth_0.pdf (accessed 23 September 2021).
17. Nearly 40 per cent of young people on the move identify education and training as top priorities, according to new UNICEF poll: website. Available at: https://www.unicef.org/press-releases/nearly-40-cent-young-people-move-identify-education-and-training-top-priorities (accessed 23 September 2021).
18. Statistical Brief. An update on the youth labour market impact of the COVID-19 crisis: website. Available at: https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_emp/documents/briefingnote/wcms_795479.pdf (accessed 23 September 2021).
19. UN world youth report: Youth migration and development: website. Available at: https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_emp/documents/genericdocument/wcms_209613.pdf (accessed 23 September 2021).

АКТУАЛЬНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ТРУДОВОЙ МИГРАЦИИ МОЛОДЕЖИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА ЭКОНОМИКУ УКРАИНЫ

Аннотация. В статье проведен анализ основных причин, тенденций и последствий трудовой миграции молодежи в условиях глобализации и ее влияния на национальную экономику. Трудовая миграция рассматривается как процесс перемещения трудовых ресурсов из одних стран в другие с целью реализации своего трудового потенциала вследствие определенных экономических, социальных, политических и других обстоятельств. Место молодежи в миграционных процессах определяется выделением ее как одной из возрастных групп среди общего количества трудовых мигрантов. В контексте данного исследования молодежь – это трудоспособные лица в возрасте от 14 до 35 лет с возможной вариацией данных возрастных границ в зависимости от номенклатуры международных организаций и статистических агентств, осуществляющих анализ миграционных процессов. Молодежь сейчас составляет существенную часть миграционных потоков отдельных стран и выступает как неоднородная, крайне противоречивая группа трудоспособного населения со своими характерными особенностями.

Ключевые слова: трудовая миграция, молодежь, рынок труда, рабочая сила, трудоспособное население, глобализация, отток мозгов.

CURRENT TENDENCIES OF LABOR MIGRATION OF YOUTH IN THE CONTEXT OF GLOBALIZATION AND ITS IMPACT ON THE ECONOMY OF UKRAINE

Summary. The article offers an analysis of the main reasons, trends and consequences of labor migration of young people in the context of globalization and its impact on the national economy. Labor migration is considered as the process of moving labor resources from one country to another in order to realize their labor potential due to certain economic, social, political and other circumstances. The place of young people in migration processes is determined by identifying them as a separate age group among the total number of labor migrants. In the context of this study, young people are able-bodied persons aged 14 to 35 years with possible variations in these age boundaries depending on the nomenclature of international organizations and statistical agencies that analyze migration processes. The issue of youth migration is considered in the context of international labor migration as a global process, referring to the studies of the main international organizations in the field of migration and protection of workers' rights. The statistics used in the article include exclusively materials related to legal migration of youth, while the illegal migration is primarily unsupervised by any statistic agencies. Based on the specifics of youth as an age group of the working-age population, it was important to consider the issue of labor migration of youth from different sides, highlighting the main trends, but also considering the differences associated with the specifics of migration, its direction, purpose, term,as well as level of development of donor countries and countries recipients, etc. Young people now constitute a significant part of the migration flows of individual countries, and acts as a heterogeneous, extremely contradictory group of the able-bodied population with its own characteristic features. Flexibility and easy adaptation to new and sometimes hard – due to predominantly illegal way of employment - working conditions allow this group of the working population to integrate into the foreign community, but there are still many problems and challenges associated with the increased migration of young people.

Key words: labor migration, youth, labor market, labor force, working population, globalization, brain drain.

УДК 339.5(477+510):62:66
DOI: https://doi.org/10.32782/2413-9971/2021-39-20

Лешанич М. М.
кандидат політичних наук, доцент
Ужгородського національного університету
Кіфор Г. М.
студент
Ужгородського національного університету

Leshanych Myroslav
Candidate of Political Sciences, Associate Professor
Uzhhorod National University
Kifor Heorh
Student
Uzhhorod National University

ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНІ ВІДНОСИНИ КИТАЮ ТА УКРАЇНИ В ГАЛУЗІ ВАЖКОЇ ТА ХІМІЧНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

Анотація. У статті досліджуються особливості зовнішньоторговельних відносин Китаю та України в галузі важкої та хімічної промисловості. Розкрито сучасний стан особливостей торговельного співробітництва Китаю та України. Визначено необхідні умови інтенсифікації двосторонніх зовнішньоторговельних відносин між Україною та Китаєм, зокрема в галузі важкої та хімічної промисловості. Виокремлено проблемні моменти зовнішньоторговельних відносин Китаю та України в галузі важкої та хімічної промисловості. З метою визначення головних чинників, які впливають на розвиток партнерських відносин у торговельно-економічній сфері між Україною та Китаєм у період до 2030 р. включно був проведений SWOT-аналіз (аналіз сильних та слабких сторін, можливостей та небезпек). На основі цього аналізу були визначені зовнішні можливості та загрози для стратегічної співпраці між країнами, а також їх сильні та слабкі сторони. Визначено напрями розвитку зовнішньоторговельних відносин Китаю та України в галузі важкої та хімічної промисловості. Охарактеризовано важливі фактори, які мають вплив на розвиток важкої та хімічної промисловості. Визначено, що для прогнозування перспектив торговельних відносин у галузі важкої та хімічної промисловості необхідно насамперед визначити основні фактори, які впливають на розмір ринку, вагомість їх впливу та статистичні дані минулих років.

Ключові слова: зовнішня торгівля, Україна, Китай, зовнішньоторговельні відносини, міжнародна торгівля, важка промисловість, хімічна промисловість, галузь важкої промисловості, зовнішньоторговельна співпраця.

Вступ та постановка проблеми. Китай за своїм геополітичним, економічним значенням, обсягом товарообігу та рівнем економічних перетворень, досягнутих на шляху реформування своєї економіки, становить для України значний інтерес. Це не тільки стратегічний торговельно-економічний партнер, а й країна з певним корисним для України досвідом проведення реформ та організації функціонування економіки, тому вивчення особливостей торговельного співробітництва Китаю та України в галузі важкої та хімічної промисловості становить значний інтерес. Зокрема, важка та хімічна промисловість, будучи, з одного боку, великими споживачами матеріальних, трудових та фінансових ресурсів, а з іншого – одними з основних виробників промислової продукції, відіграють важливу роль у розвитку суспільного виробництва й економіки країн загалом. Таким чином, всебічне вивчення особливостей зовнішньоторговельних відносин Китаю та України в галузі важкої та хімічної промисловості є дуже актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Чимало економістів, як зарубіжних, так і вітчизняних, займалися дослідженням питання проблем та перспектив зовнішньоторговельних відносин Китаю та України в галузі важкої та хімічної промисловості: Ю.Є. Осацька, Н.Г. Ушакова, Т.М. Циганкова, Ч. Хуейжун, О.М. Яценко та інші.

Метою роботи є дослідження особливостей зовнішньоторговельних відносин Китаю та України в галузі важкої та хімічної промисловості; аналіз сучасного стану двосторонніх відносин; розгляд перспектив розвитку взаємозв'язків між Україною та Китаєм.

Результати дослідження. Китай є дуже важливим торговим партнером України. Україна приділяє велику увагу масштабності ринку та торговельно-інвестиційним можливостям Китаю, сподіваючись розширити двостороннє торгово-економічне співробітництво. За підсумками першого півріччя 2019 року Китай входить до провідних торгових партнерів України. Обсяг торгівлі з Україною досяг 5,5 млрд доларів США. Хоча швидке зростання торгівлі з Китаєм є типовою рисою багатьох країн та Європи, її частка в торгівлі з Україною значно вища, ніж у сусідніх країн – Польщі, Білорусі та Молдови. За винятком Росії, її масштаби значно більші. Китай має великий розрив з іншими країнами, а також є найбільшим торговим партнером. Торговельне розширення Китаю за останні кілька десятиліть є результатом сильного економічного зростання Китаю та його впливу у світі. Китайські компанії також наполегливо працюють над більш активною співпрацею з іншими країнами, включаючи Україну [11].

Нинішня нормативно-правова база відносин України та Китаю складається з міждержавних, міждержавних та міжвідомчих документів, які приблизно відповідають статус-кво двостороннього співробітництва. Торговельні відносини між Україною та Китаєм регулюються «Угодою між Урядом України та Урядом Китайської Народної Республіки про торговельно-економічне співробітництво», яка встановлює систему найбільшого сприяння для стягнення імпортних та експортних мит, а також на податки та інші внутрішні тарифи. У 2013 році дві країни підписали договір про дружбу і співробітництво, досягнувши найвищої точки в розвитку економічних і торговельних відносин між

двома країнами. Проте політичні зміни 2014 року, нечітка реакція Китаю на анексію Криму Росією та її військову агресію проти України у східній частині країни призвели до певної деактивації відносин між двома країнами на певний період часу. Поміркована позицію Китаю, по-перше, можна пояснити його обережним ставленням до будь-яких радикальних суспільно-політичних змін і певними дипломатичними очікуваннями уникнути міжнародної відповідальності; по-друге, він підтримує добросусідські та дружні стосунки з усіма сторонами [11]. Торговельно-економічна співпраця між Україною та КНР регулюється Угодою між Урядом України та Урядом Китайської Народної Республіки про торговельно-економічне співробітництво, згідно з якою встановлено режим найбільшого сприяння щодо стягнення мита на експортні та імпортні товари двох країн, податків та інших внутрішніх зборів [5].

Торгівля між Україною та Китаєм в галузі важкої та хімічної промисловості є надзвичайно важливою. У структурі українського експорту до Китаю домінують поставки руди, шлаків і золи; зерна; жирів та олії; відходів харчової промисловості. У структурі імпорту з Китаю домінують поставки електричних машин; котлів, машин; пластмаси, полімерних матеріалів; засобів наземного транспорту, крім залізничного. Обсяг інвестицій з України в економіку Китаю значно менший, ніж обсяг інвестицій з Китаю в економіку України.

Станом на 01.07.2019 р., в економіку України було залучено $36,38 млн інвестицій з Китаю (рис. 1). Найбільший обсяг інвестицій було спрямовано до підприємств промисловості.

Так, як видно з рис. 1, обсяг інвестицій з України в економіку Китаю становив $0,61 млн. Як видно, обсяг залучених інвестицій з Китаю у 60 разів перевищує відповідний обсяг інвестицій, спрямованих з України в Китай [5].

Необхідною умовою інтенсифікації двосторонніх зовнішньоторговельних відносин між Україною та Китаєм, зокрема в галузі важкої та хімічної промисловості, є використання відповідного запропонованого механізму, у межах якого мають бути реалізовані спільні цілі співробітництва двох країн. Він має охоплювати сукупність спільних цілей співробітництва, позитивні та негативні фактори інтенсифікації зовнішньоторговельних відносин, інструменти реалізації та засоби їх досягнення. На сучасному етапі розвитку першочергові спільні цілі співробітництва мають бути такими [10, с. 5]:

– відновлення стабільного економічного та політичного розвитку та суспільно-політичної стабільності в Україні завдяки посиленню структурних реформ, спрямованих на підвищення довіри інвесторів та підвищення економічної продуктивності, що сприятиме середньостроковому економічному зростанню;

– вирішення конфлікту на сході України, оскільки він підриває стабільність економічної діяльності, порушує систему оподаткування, негативно впливає на експорт та зменшує довіру інвесторів, тим самим перешкоджаючи прямим іноземним інвестиціям, зменшуючи доходи бюджету та постійно збільшуючи видатки, що ускладнює бюджет коригування та поточні рахунки. Дефіцит падає через різке зниження курсу гривні, але тиск на платіжний баланс все ще високий через необхідність рефінансування значних обсягів зовнішнього боргу;

– економічна та експортна диверсифікація, яка покращить статус двох країн на світовій арені за рахунок співробітництва, заснованого на міжнародній спеціалізації на основі потенціалу таких економічних секторів, як Україна та Китай, таких як наука і технології тощо;

– набуття найвищого рівня конкурентних переваг та зосередженість на високій якості, що досягається за рахунок підвищення суспільної продуктивності та використання нових технологій.

Таким чином, необхідно реформувати систему торговельно-економічного співробітництва, і тоді Україна стане більш гнучкою, адекватно реагуватиме на зміни загальноекономічної ситуації в країні та на розвиток ділових зв'язків з іноземним ринком. Усе ще наявні проблеми, пов'язані із зовнішньоекономічною діяльністю, які вирішуються на законодавчому рівні. Необхідно створити відповідні програми, спрямовані на розвиток зовнішньоторговельного ринку, метою яких є підвищення ефективності зовнішньої торгівлі за рахунок стимулювання прогресивних змін у товарній структурі експорту та імпорту, розвитку співробітництва з Китаєм у торговельно-економічній сфері.

З метою визначення головних чинників, які впливають на розвиток партнерських відносн у торговельно-економічній сфері між Україною та Китаєм у період до 2030 р. включно, був проведений SWOT-аналіз (аналіз сильних та слабких сторін, можливостей та небезпек). На основі цього аналізу визначені зовнішні можливості та загрози для стратегічної співпраці між країнами, а також їх сильні та слабкі сторони (табл. 1).

Можна зробити висновок, що на основі проведеного аналізу, в тому числі SWOT, стратегічний розвиток партнерських відносин в економічній сфері між Україною та

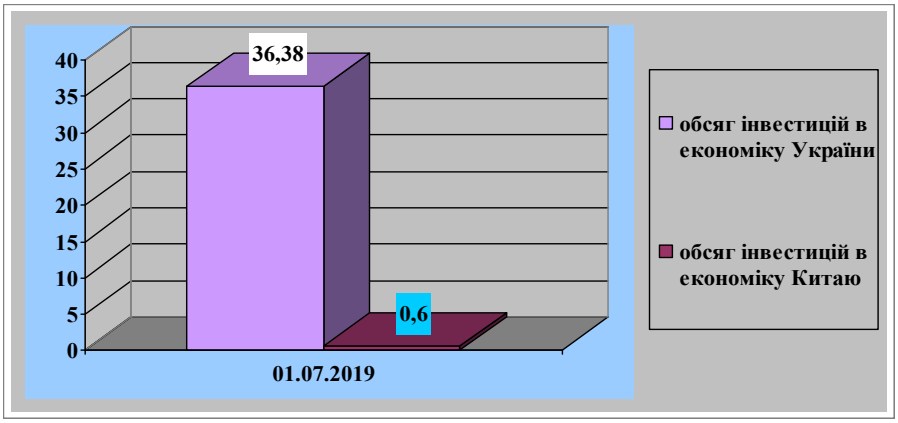


Рис. 1. Показники обсягів залучень інвестицій між Україною та Китаєм, 2018–2019 рр., млн

Джерело: складено автором на основі джерела [5]

Таблиця 1

SWOT-аналіз торговельно-економічної співпраці України з Китаєм

ЗОВНІШНІ ЧИННИКИ (Китай) **ВНУТРІШНІ ЧИННИКИ (Україна)**	Можливості (O) 1. Розширення співробітництва країн у рамках в Ініціативи «16+1» і проекту «Один пояс, один шлях». 2. Укладання угоди та створення зони вільної торгівлі між Україною та Китаєм. 3. Вихід на ринок та визначення секторальних пріоритетів торговельно-економічного співробітництва.	Загрози (T) 1. Технологічні асиметрії у торгівлі країн 2. Обмежений вихід вітчизняного бізнесу на ринок Китаю. 3. Збереження негативного сальдо в зовнішній торгівлі за більшістю груп товарів. 4. Високий рівень тарифного захисту, передусім на с.-г. продукцію.
Сильні сторони (S) 1. Вигідне географічне розташування України. 2. Багаті природні ресурси. 3. Високий рівень освітнього потенціалу. 4. Наявність науково-технологічного потенціалу.	Очікування (S+O): Повна лібералізація торговельного режиму, посилення торгових та економічних відносин, можливість створення зони вільної торгівлі, посилення прагматики у торгових і економічних відносинах з метою встановлення симетричної економічної взаємозалежності сторін.	Очікування (S+T): Посилення розриву виробничих і технологічних можливостей країн, зростання попиту на імпортну продукцію на внутрішньому ринку, зростання залежності у секторі сировинного експорту до Китаю
Слабкі сторони (W) 1.Збройний конфлікт на території країни. 2. Енергозалежність держави. 3. Низькі показники у соціальних, політичних та економічних рейтингах.	Очікування (W+O): Перезавантаження китайсько-українських відносин з наданням цим відносинам більш активного політичного характеру, розширення торговельно-економічного співробітництва країн з метою захисту і просування національних інтересів.	Очікування (W+T): Дестабілізація двосторонніх відносин, демотивація підприємницької діяльності внаслідок значної кількості торговельних перешкод, взаємного сприйняття країн з урахуванням загроз

Джерело: складено автором на основі джерела [11]

Китаєм у період до 2030 р. включно має ґрунтуватися на трьох таких принципах, як: по-перше, активізація та посилення діалогу з питань поглиблення торговельно-економічного співробітництва через систему інструментів торговельної політики, передусім зменшення тарифного і нетарифного захисту китайського ринку (наприклад, тариф на пшеницю та кукурудзу становить 65%); по-друге, оптимізація торгової, економічної та інвестиційної співпраці: так, Україні як країні Східної Європи доцільно долучитися до співробітництва з Китаєм у рамках Ініціативи «16+1» і проєкту «Один пояс, один шлях» із метою отримання важелів впливу на розбудову глобальної та європейської економічної інфраструктури, а також дослідити можливості і загрози створення ЗВТ між країнами; по-третє, розроблення довгострокової стратегії розвитку торговельно-економічної співпраці між Україною та Китаєм з виокремленням та обґрунтуванням секторальних пріоритетів [11].

Так, на досягнення спільних цілей співробітництва впливають позитивні та негативні фактори, які необхідно враховувати під час розроблення заходів, спрямованих на інтенсифікацію двосторонніх зовнішньоторговельних відносин [10, с. 8].

Висновки. Отже, двостороннє торговельно-економічне співробітництво Китаю та України відзначається значними досягненнями. Зовнішньополітичні цілі обох країн створюють можливості і сприяють подальшому розвитку відносин та ширшому співробітництву на багатосторонній основі. Торгівля між Україною та Китаєм є надзвичайно важливою. У структурі українського експорту до Китаю домінують поставки руди, шлаків і золи; зерна; жирів та олії; відходів харчової промисловості. У структурі імпорту з Китаю домінують поставки електричних машин; котлів, машин; пластмаси, полімерних матеріалів; засобів наземного транспорту, крім залізничного. Обсяг інвестицій з України в економіку Китаю значно менший, ніж обсяг інвестицій з Китаю в економіку України. Так, активна державна макроекономічна політика, вдосконалення зовнішньоторговельної сфери, доповнюючи експортно-імпортну політику заходами підтримки вітчизняних товаровиробників, удосконаленням торговельної політики, уніфікацією торговельних стандартів, диверсифікацією асортименту товарів двох країн, підвищенням технологічного рівня виробництва за допомогою залучення висококваліфікованих кадрів та новітніх технологій, а також забезпечення стабільної політичної ситуації в країні, є вирішальною передумовою досягнення поставлених стратегічних цілей та інтенсифікації зовнішньоторговельних відносин між Китаєм та Україною в галузі важкої та хімічної промисловості.

Список використаних джерел:

1. Гончаров О. Як Україні залучити китайські інвестиції. 2019. URL: https://ua.112.ua/mnenie/yak-ukraini-zaluchyty-kytaiski-investytsii-500396.Html (дата звернення: 15.09.2021)
2. Кищун В.А. Виробництво легкових автомобілів: світові на вітчизняні тенденції. *Збірник наукових праць Луцького національного технічного університету.* 2003. № 13. С. 137–145.
3. Падіння автомобілебудування сильно вдарило по попиту на сталь. 2020. URL: https://gmk.center/opinion/padenie-avtomobilestroeniya-silno-udarilo-po-sprosu-na-stal/ (дата звернення: 14.09.2021)
4. Сайт Держстатистики України. URL: www.ukrstat.gov.ua/ (дата звернення: 15.09.2021)
5. Сайт Посольства України в КНР та в Монголії. URL: https://china. mfa.gov.ua/ (дата звернення: 14.09.2021)
6. Україна – потенційний ринок для розширення китайського бізнесу. Куди найкраще інвестувати в Україні сьогодні. 2019. URL: https://sinologist.com.ua/ukrayina-potentsijnyj-rynok-dlya-rozshyrennya-kytajskogo-biznesu-kudy-najkrashhe-investuvaty-v-ukrayini-sogodni/ (дата звернення: 19.09.2021)

7. Ушакова Н.Г. Управління міжнародним бізнесом: конспект лекцій для студентів економічного спрямування, аспірантів, викладачів. / Н. Г. Ушакова, К.Ю. Величко, О.І. Печенка. Харків: Видавництво «Форт». 2016. 126 с.
8. Циганкова Т. М. Міжнародна торгівля: навч. посібн. Київський нац. екон. ун-т. К., 2001. 487 с.
9. Чжао Хуейжун. Поточний стан і перспективи китайсько-українських торгово-економічних відносин. 2018. URL: http://sinologist.com.ua/chzhao-huejzhun-potochnyj-stan-perspektyvy-kytajsko-ukrayinskyh-torgovo-ekonomichnyh-vidnosyn/ (дата звернення: 16.09.2021)
10. Шляхова Я.В. Особливості українських зовнішньо-торговельних відносин в контексті інтеграційних спрямувань України: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.02. Харків. нац. ун-т ім. В. Н. Каразіна. Харків. 2016. 22 с.
11. Яценко О.М. Торговельно-економічне співробітництво України та Китаю: можливості та загрози. 2019. URL: http://sinologist.com.ua/yatsenko-o-m-torgovelno-ekonomichne-spivrobitnytstvo-ukrayiny-ta-kytayu-mozhlyvosti-ta-zagrozy/ (дата звернення: 16.09.2021)

References:

1. Goncharov O. (2019) How Ukraine can attract Chinese investment. [Yak Ukrayini zaluchyty kytajski investyciyi]. URL: https://ua.112.ua/mnenie/yak-ukraini-zaluchyty-kytaiski-investytsii-500396.html (accessed 15 September 2021).
2. Kishchun V.A. (2003) Production of passenger cars: the world on domestic trends [Vyrobnycztvo legkovyx avtomobiliv: svitovi na vitchyznyani tendenciyi]. *Collection of scientific works of Lutsk National Technical University,* no. 13, pp. 137–145.
3. The fall of the automotive industry has hit hard on the demand for steel (2020) [Padinnya avtomobilebuduvannya sylno vdarylo po popytu na stal]. URL: https://gmk.center/opinion/padenie-avtomobilestroeniya-silno-udarilo-po-sprosu-na-stal/ (accessed 14 September 2021).
4. Site of the State Statistics of Ukraine (2021) [Sajt Derzhstatystyky Ukrayiny]. URL: www.ukrstat.gov.ua/ (accessed 15 September 2021).
5. Website of the Embassy of Ukraine in China and Mongolia (2021) [Sajt Posolstva Ukrayiny v KNR ta v Mongoliyi]. URL: https://china.mfa.gov.ua/ (accessed 14 September 2021).
6. Ukraine is a potential market for Chinese business expansion. Where is the best place to invest in Ukraine today? (2019) [Ukrayina – potencijnyj rynok dlya rozshyrennya kytajskogo biznesu. Kudy najkrashhe investuvaty v Ukrayini sogodni]. URL: https://sinologist.com.ua/ukrayina-potentsijnyj-rynok-dlya-rozshyrennya-kytajskogo-biznesu-kudy-najkrashhe-investuvaty-v-ukrayini-sogodni/ (accessed 16 September 2021).
7. Ushakova N.G. (2016) Management of international business: a synopsis of lectures for students of economic orientation, graduate students, teachers [Upravlinnya mizhnarodnym biznesom: konspekt lekcij dlya studentiv ekonomichnogo spryamuvannya, aspirantiv, vykladachiv] / N.G. Ushakova, K. Yu. Velichko, O.I. Pechenko. Kharkiv: Fort Publishing House. 126 p.
8. Tsygankova T.M. (2001) International trade: textbook. [Mizhnarodna torgivlya]. Manual Kyiv National University econ. un-t. Kyiv, 487 p.
9. Zhao Huizhong (2018) Current state and prospects of Sino-Ukrainian trade and economic relations [Potochnyj stan i perspektyvy kytajsko-ukrayinskyx torgovo-ekonomichnyx vidnosyn]. URL: http://sinologist.com.ua/ chzhao-huejzhun-potochnyj-stan-perspektyvy-kytajsko-ukrayinskyh-torgovo-ekonomichnyh-vidnosyn / (accessed 16 September 2021)
10. Shlyakhova Ya.V. (2016) Features of Ukrainian foreign trade relations in the context of integration directions of Ukraine: author's ref. dis. ... cand. econ. Science: 08.00.02 [Osoblyvosti ukrayinskyx zovnishno-torgovelnyx vidnosyn v konteksti integracijnyx spryamuvan Ukrayiny]. Kharkiv. nat. Univ. V.N. Karazin. Kharkiv. 22 p.
11. Yatsenko O.M. (2019) Trade and economic cooperation between Ukraine and China: opportunities and threats [Torgovelno-ekonomichne spivrobitnycztvo Ukrayiny ta Kytayu: mozhlyvosti ta zagrozy]. URL: http://sinologist.com.ua/yatsenko-o-m-torgovelno-ekonomichne-spivrobitnytstvo-ukrayiny-ta-kytayu-mozhlyvosti-ta-zagrozy/ (accessed 16 September 2021).

ВНЕШНЕТОРГОВЫЕ ОТНОШЕНИЯ КИТАЯ И УКРАИНЫ В ОБЛАСТИ ТЯЖЕЛОЙ И ХИМИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Аннотация. В статье исследуются особенности внешнеторговых отношений Китая и Украины в области тяжелой и химической промышленности. Раскрыто современное состояние особенностей торгового сотрудничества Китая и Украины. Определены необходимые условия интенсификации двусторонних внешнеторговых отношений между Украиной и Китаем, в частности в области тяжелой и химической промышленности. Выделены проблемные моменты внешнеторговых отношений Китая и Украины в области тяжелой и химической промышленности. С целью определения главных факторов, влияющих на развитие партнерских отношений в торгово-экономической сфере между Украиной и Китаем в период до 2030 г. включительно, был проведен SWOT-анализ (анализ сильных и слабых сторон, возможностей и опасностей). На основе этого анализа были определены внешние возможности и угрозы для стратегического сотрудничества между странами, а также их сильные и слабые стороны. Определены направления развития внешнеторговых отношений Китая и Украины в области тяжелой и химической промышленности. Охарактеризованы важные факторы, которые влияют на развитие тяжелой и химической промышленности. Определено, что для прогнозирования перспектив торговых отношений в области тяжелой и химической промышленности необходимо прежде всего определить основные факторы, влияющие на размер рынка, значимость их влияния и статистические данные прошлых лет.

Ключевые слова: внешняя торговля, Украина, Китай, внешнеторговые отношения, международная торговля, тяжелая промышленность, химическая промышленность, отрасль тяжелой промышленности, внешнеторговая сотрудничество.

FOREIGN TRADE RELATIONS OF CHINA AND UKRAINE IN THE FIELD OF HEAVY AND CHEMICAL INDUSTRY

Summary. The article examines the peculiarities of foreign trade relations between China and Ukraine in the field of heavy and chemical industries. The current state of peculiarities of trade cooperation between China and Ukraine is revealed. Necessary conditions for intensification of bilateral foreign trade relations between Ukraine and China, in particular in the field of heavy and chemical industries, have been identified. The volumes of trade and investments between Ukraine and the People's Republic of

China are studied. The priority goals for the development of cooperation are considered. The problematic aspects of the foreign trade relations between China and Ukraine in the field of heavy and chemical industries are highlighted. Possible prospects for the development of bilateral relations between the countries are considered. In order to determine the main factors influencing the development of partnerships in the trade and economic sphere between Ukraine and China in the period up to 2030 inclusive, a SWOT analysis (analysis of strengths and weaknesses, opportunities and threats) was conducted. Based on this analysis, external opportunities and threats to strategic cooperation between countries, as well as their strengths and weaknesses, were identified. It is determined that trade between Ukraine and China is extremely important. The structure of Ukrainian exports to China is dominated by supplies of ore, slag and ash; grains; fats and oils; food waste. The structure of imports from China is dominated by the supply of electric machines; boilers, machines; plastics, polymeric materials; means of land transport other than rail. The directions of development of foreign trade relations of China and Ukraine in the field of heavy and chemical industry are determined. Important factors that influence the development of heavy and chemical industries are described. It is determined that in order to forecast the prospects of trade relations in the field of heavy and chemical industries, it is necessary, first of all, to determine the main factors influencing the size of the market, the importance of their impact and statistics of previous years.

Key words: foreign trade, Ukraine, China, foreign trade relations,

УДК 339.92
DOI: https://doi.org/10.32782/2413-9971/2021-39-21

Лешанич М. М.
кандидат політичних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародної політики
Ужгородського національного університету
Феделеш М. В.
магістр
Ужгородського національного університету

Leshanych Myroslav
Candidate of Political Sciences,
Docent of International Policy Department
Uzhhorod National University
Fedelesh Maria
Master
Uzhhorod National University

МІСЦЕ ТА РОЛЬ АМЕРИКАНСЬКИХ ТНК У СВІТОВІЙ ЕКОНОМІЦІ

Анотація. У статті проводиться аналіз діяльності транснаціональних корпорацій США, а також визначається їх місце та роль на міжнародній арені. Автор звертає увагу на лідируючі корпорації, підкреслюючи переважання американських транснаціональних компаній, що успішно функціонують у різних секторах економіки. У статті наведені статистичні дані провідних транснаціональних корпорацій, а також їх економічні показники. Розглянуто різні рейтинги і журнали, що публікують інформацію про найбільші транснаціональні корпорації світу. Досліджено прямі іноземні інвестиції як індикатор ролі транснаціонального бізнесу США у світовому масштабі. Наведено фактори діяльності американських ТНК, що мають негативний вплив на країни-реципієнти.

Ключові слова: транснаціональні корпорації, США, світова економіка, прямі іноземні інвестиції, світовий ринок, сектори економіки.

Вступ та постановка проблеми. У сучасних реаліях ТНК відіграють важливу роль у світовій економіці, вони є рушійною силою в реалізації процесів інтернаціоналізації. Нині ТНК є важливою частиною зовнішньоекономічної діяльності країн високого рівня розвитку, в тому числі й США. Актуальність теми зумовлена стрімким зростанням ролі американських транснаціональних корпорацій на міжнародній арені. Саме транснаціональні корпорації США здійснюють значний вплив на світову економіку, вони виступають могутніми суб'єктами світового господарства і здійснюють свою діяльність майже в усіх країнах світу, що зумовлює необхідність подальшого вивчення їхньої діяльності.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Сучасні міжнародні економічні відносини і світову економіку досить складно уявити без головних гравців глобалізації – транснаціональних корпорацій, які в останні десятиліття настільки посилили свою роль і вплив у всьому світовому просторі, що не залишається ніяких сумнівів в тому, що вони сильно впливають на розвиток як цілих регіональних ринків, так і їхніх економік. Дослідженням питання діяльності транснаціональних корпорацій у системі світових економічних відносин займалася низка вітчизняних та зарубіжних учених-економістів. Х.С. Хамандрик, Л.І. Михайлишин, О.В. Гринь досліджували роль та значення транснаціональних корпорації у світовій економіці. Значний інтерес становлять розробки Конференції ООН з торгівлі і розвитку (ЮНКТАД), що є ключовим органом Генеральної Асамблеї ООН із питань у галузі торгівлі та розвитку, який займається дослідженнями розвитку ТНК, публікуючи щорічні звіти про їхню діяльність. Експерти журналів «Fortune», «Forbes», а також міжнародна ауди-

торська компанія «PwC» будують щорічні рейтинги найбільших публічних компаній світу.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Однак, незважаючи на значний науковий здобуток вітчизняних та зарубіжних учених, актуальним залишається дослідження місця та ролі американських ТНК у світовій економіці. Поведінка ТНК постійно адаптується до швидкоплинності ринкового середовища, відбуваються постійні зміни світового лідерства, що приводить до системних трансформацій у діяльності ТНК. Це, безсумнівно, вимагає більш глибокого наукового дослідження.

Метою статті є аналіз місця американських ТНК у світовій економіці. Для досягнення поставленої мети визначено такі завдання: сформувати уявлення про сучасні тенденції розвитку транснаціональних корпорацій, зокрема про сучасні аспекти теорії ТНК; дослідити роль найбільших корпорацій у формуванні позиції США на світовому ринку транснаціонального капіталу; виділити найбільш значущі види діяльності американських ТНК.

Результати дослідження. Сформулювати однозначне визначення ТНК досить важко з огляду на те, що організаційна структура транснаціональних корпорацій дуже часто змінюється, пристосовуючись до трансформацій у міжнародних економічних відносинах [1].

Згідно з визначенням ООН, транснаціональна корпорація – найбільш потужна компанія корпоративного бізнесу, яка діє в межах міжнародного масштабу і відіграє вирішальну роль у посиленні світогосподарських зв'язків; це гігантські, широко диверсифіковані як в галузевому, так і у географічному плані господарські структури, які за своєю економічною потужністю прирівнюються до деяких держав [2].

Широко застосовується визначення, запропоноване ЮНКТАД. Транснаціональні корпорації – це підприємства, що складаються з материнської компанії та філій цієї компанії, розміщених за кордоном. Головною ознакою материнської компанії є наявність у компанії контролю над активами економічних одиниць, розташованих на території інших держав. Країна, в якій розташовується штаб-квартира і центральний офіс материнської компанії, є країною базування транснаціональної корпорації, тоді як держави, де розташовуються об'єкти вкладень ТНК, виступають країнами-реципієнтами [3].

Позитивний вплив ТНК на стан економіки країни базування не викликає сумнівів, однак зазвичай вплив корпорацій розглядається через їхню діяльність на ринку праці (створення значної кількості робочих місць), внесок у доходи державного бюджету (через сплату податків), діяльність на ринку технологій та інновацій (через те, що саме ТНК завдяки своїм фінансовим можливостям значні обсяги коштів вкладають у дослідження та розробки). Однак значення ТНК у розвитку країни базування проявляється ще й через їхню глобальну діяльність, що ілюструє приклад США [4].

США вважаються вигідною територією для функціонування компаній такого типу. До сприятливих умов існування ТНК на території США можна віднести:

– наявність відповідної інфраструктури;
– помірне оподаткування;
– невтручання держави в підприємництво;
– наявність сировини;
– великий і постійно зростаючий споживчий ринок;
–постійне впровадження інновацій та новітніх технологій.

Американські ТНК почали динамічно розвиватися і закріплювати свої позиції на світовому ринку у другій половині XX століття. До 2020 року за рейтингом Fortune Global 500 США були на першому місці у світі за кількістю національних ТНК. Другий рік поспіль за кількістю компаній в рейтингу Китай випереджає США, посідаючи перше місце у світі. У список цього року від Китаю потрапили 143 компанії, від США – 122, що на одну більше, ніж у попередньому році, а також 53 компанії від Японії (див. рис. 1).

При цьому американські компанії все ще перевершують китайські за сукупною виручкою – на корпорації зі США припадає 30% виручки всіх підприємств з Fortune Global 500, а на китайські, хоча їх і більше, – тільки 25%.

У топ-10 потрапили відразу п'ять компаній зі США: Walmart, Amazon, Apple, CVS Health та UnitedHealth Group. Walmart є найбільшою компанією в світі вже вісім років поспіль, а компанія Amazon вперше увійшла до трійки лідерів (табл. 1).

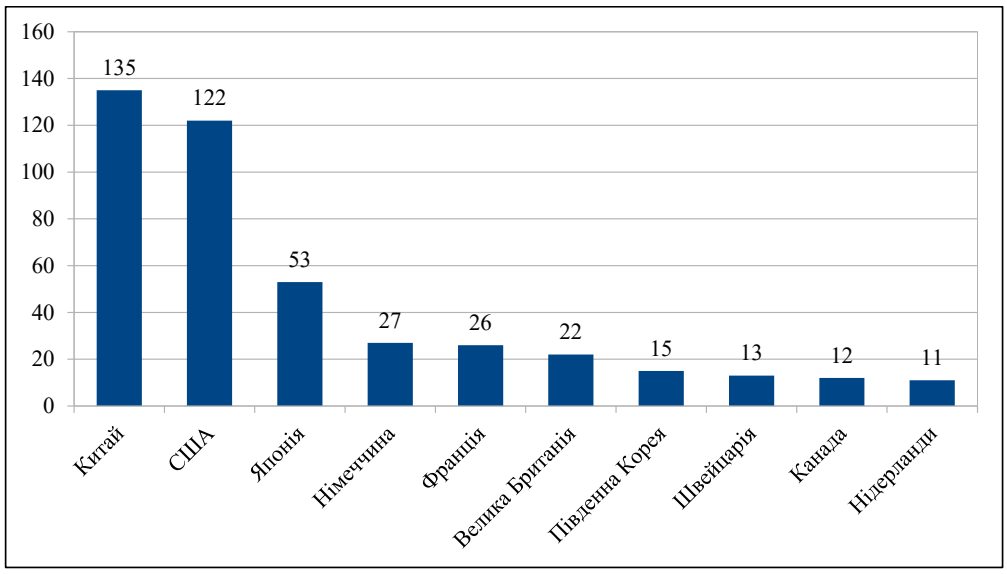


Рис. 1. Кількість національних ТНК країн, представлених у рейтингу Fortune Global 500 за 2021 р.

Джерело: побудовано автором за даними [5]

Таблиця 1

Топ-10 ТНК за рейтингом Fortune Global 500 за 2021 р.

№	ТНК	Країна	Галузь	Дохід, млрд. дол.
1	Walmart	США	Роздрібна торгівля	$524
2	State Grid	Китай	Енергетика	$384
3	Amazon.com	США	Інтернет-послуги та роздрібна торгівля	$281
4	China National Petroleum	Китай	Нафта	$379
5	Sinopec Group	Китай	Нафта	$407
6	Apple	США	Електроніка	$260
7	CVS Health	США	Охорона здоров'я	$257
8	UnitedHealth Group	США	Охорона здоров'я	$242
9	Toyota Motor	Японія	Автомобілебудування	$275
10	Volkswagen	Німеччина	Автомобілебудування	$283

Джерело: побудовано автором за даними [5]

Насамперед американські ТНК на світових ринках програють у конкуренції з компаніями з Китаю. Однак детальний аналіз рейтингу Fortune Global 500 в розрізі визначених секторів економіки вказує на те, що в окремих галузях на американські ТНК припадає більшість доходів [4].

Це підтверджується і щорічним дослідженням «Топ-100 компаній світу за рівнем ринкової капіталізації», розробленим PwC [6]. У звіті аналізується стан 100 провідних компаній світу, висвітлюються значні зміни в складі списку, а також наводиться порівняння 100 найбільших компаній світу за ринковою капіталізацією за період із березня 2020 року по березень 2021 року .

На 100 найбільших компаній світу припадає величезна ринкова капіталізація в 31,7 трильйона доларів. Компанії США продовжують очолювати топ-100 провідних компаній світу за ринковою капіталізацією і кількістю компаній, представлених у рейтингу. На 59 американських компаній припадає 65% від загальної ринкової капіталізації, що становить 20,55 трильйона доларів (табл. 2).

За галузевою структурою компаній США технології, як і раніше, залишаються найбільшим сектором за ринковою капіталізацією – 7,7 трлн дол. Слідом йдуть споживчий сектор – 4,27 трлн дол, охорона здоров'я – 2,39 трлн дол., фінанси – 1,92 трлн дол., промисловість – 1,7 трлн дол. Найменше за секторами, представленими в рейтингу, припадає на телекомунікації, енергетику і житлово-комунальні послуги.

Таблиця 2

Кількісна приналежність компаній та розмір їх ринкової капіталізації за країнами

Розташування	Кількість компаній	Ринкова капіталізація (травень 2021), трлн дол.
США	59	20,55
Китай	14	4,19
Саудівська Аравія	1	1,92
Швейцарія	3	0,82
Нідерланди	3	0,58
Японія	3	0,56

Джерело: побудовано автором за даними [6]

Позитивним впливом американських корпорацій на економіки світу є надання великої кількості робочих місць населенню цих країн. Серед рейтингу найбільших роботодавців світу за версією Forbes станом на 2020 рік перше місце займає Samsung Electronics, що належить Південній

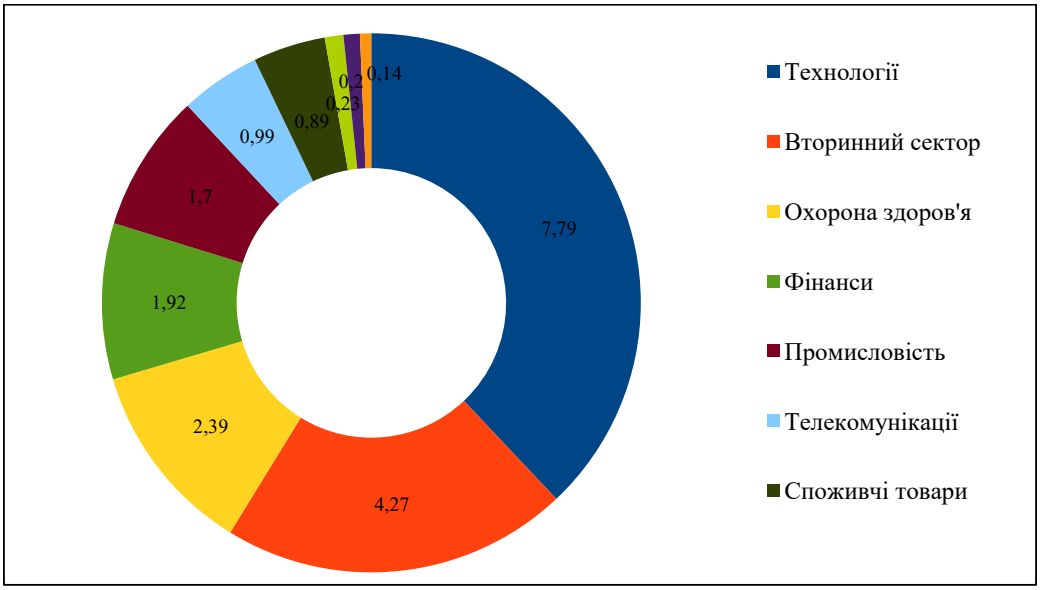


Рис. 2. Галузева структура ТНК США за ринковою капіталізацією, 2021 р.

Джерело: побудовано автором за даними [7]

Кореї. Друге та третє місця займають компанії США – Amazon та IBM. Серед десятки лідерів знаходяться 6 американських корпорацій. Рейтинг розроблявся шляхом опитування 160 000 штатних і нештатних робітників із 58 країн, які працюють на цих підприємствах. Учасників попросили оцінити готовність рекомендувати своїх роботодавців друзям та родині. Їх також попросили оцінити, як роботодавці відреагували на виклики, спричинені пандемією Covid-19, та дати оцінку їх іміджу, економічному аспекту, розвитку талантів, гендерній рівності та соціальній відповідальності [8].

Таблиця 3

Топ-10 найкращих роботодавців за версією Forbes, 2020 р.

№	Назва	Країна
1	Samsung Electronics	Південна Корея
2	Amazon	США
3	IBM	США
4	Microsoft	США
5	LG	Південна Корея
6	Apple	США
7	Adobe	США
8	Alphabet	США
9	Siemens	Німеччина
10	Bosch	Німеччина

Джерело: [8]

Іншим важливим індикатором ролі транснаціонального бізнесу США у світовому масштабі є прямі іноземні інвестиції. США є найбільшим у світі джерелом і реципієнтом прямих іноземних інвестицій. Прямі інвестицій США за кордон збільшилися на 244,9 млрд доларів до 6,15 трлн доларів наприкінці 2020 року із 5,91 трлн доларів на кінець 2019 року, згідно зі статистичними даними, опублікованими Бюро економічного аналізу (BEA) [9].

ТНК США інвестують майже в кожну країну, але їхні інвестиції у філії п'яти країн становили більше половини загальної позиції на кінець 2020 року. Найбільше ПІІ з США надійшло до Великобританії – 890,1 млрд доларів, далі йдуть Нідерланди – 844,0 млрд дол., Люксембург – 759,4 млрд дол., Канада – 422,2 млрд дол. та Ірландія– 390,3 млрд дол. [9].

Прямі іноземні інвестиції в Сполучені Штати також збільшилися на 187,2 млрд дол. до 4,63 трлн на кінець 2020 року. Японія залишилася країною, що найбільше інвестує в США, на кінець 2020 року з позицією в 647,7 млрд дол. Канада піднялася на одну позицію з 2019 року – 490,8 млрд дол., ставши другою країною за величиною інвестицій, і посунула Великобританію на третє місце – 486,9 млрд дол. Нідерланди (484,0 млрд дол.).

Німеччина (411,3 млрд дол.) стали відповідно четвертою та п'ятою за величиною країнами-інвесторами станом на кінець 2020 року.

Здійснюючи діяльність на територіях інших країн світу, американські ТНК також мають негативний вплив на них. Він полягає у:

– поглибленні панування ТНК на світових ринках;
– захопленні багатьох галузей економіки;
– створенні негативної конкуренції для національних виробників шляхом монопольного встановлення цін на продукцію;
– витісненні та поглинанні інших іноземних компаній;
– зіткненні інтересів влади та корпорацій;
– виснаженні ресурсів країн;
– розміщенні шкідливих підприємств;
– забрудненні природного середовища інших країн світу.

Висновок. Таким чином, можна дійти висновку про те, що американські ТНК, безперечно, є двигуном у світовій економіці. Їхня роль та значення великі у розвитку країн світу. США виступають платформою для створення ТНК, інші країни – користувачами цієї платформи.

Виходячи з аналізу позицій американських ТНК у провідних міжнародних рейтингах, можна констатувати, що вони залишаються найбільш динамічними та дорогими компаніями у світі порівняно з китайськими компа-

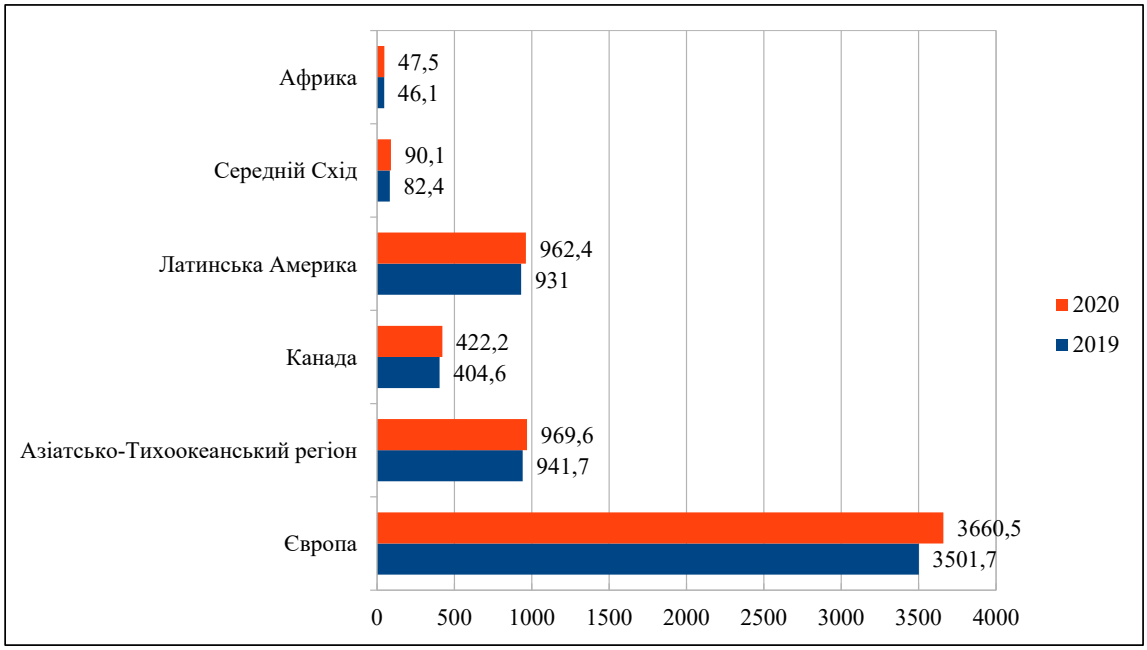


Рис. 3. Прямі іноземні інвестиції США за кордон, 2020 р.

Джерело: побудовано автором за даними [9]

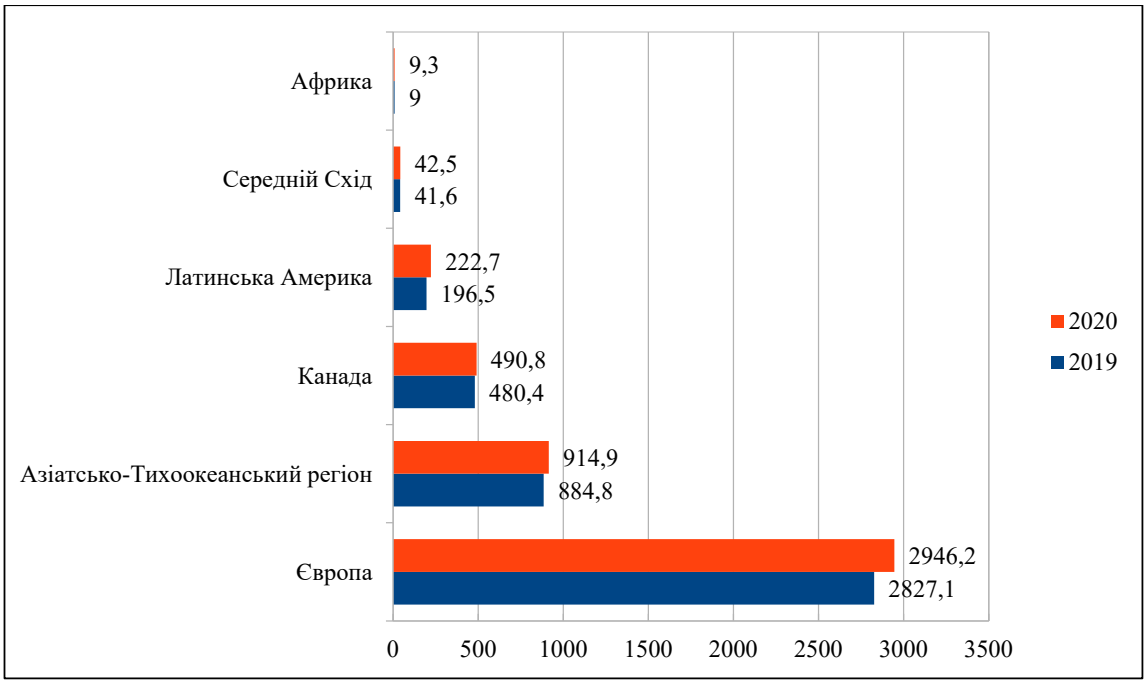


Рис. 4. Прямі іноземні інвестиції в США, 2020 рік

Джерело: побудовано автором за даними [9]

ніями, в окремих галузях на американські ТНК припадає більшість доходів. Американські ТНК виступають найважливішими учасниками процесу формування глобальної інфраструктури технологічних нововведень, технології залишаються найбільшим сектором за ринковою капіталізацією – 7,7 трлн дол. ТНК виступають у ролі посередника між державами і споживачами, а також є найбільшим джерелом інвестицій та роботодавцями. Зі збільшенням ролі глобалізації та диверсифікації ТНК все більше впроваджуються на нові ринки, тим самим неминуче підштовхують країни до вдосконалення власної економіки.

Список використаних джерел:

1. Хамандрик Х.С. Економічна політика ТНК у сучасних міжнародних інвестиційних процесах. *Трансформація економічних процесів у морегосподарському комплексі України* : матеріали всеукр. наук. екон. читань з міжнар. участю, 17–18 грудня 2019 р. Миколаїв, 2019. С. 177–182.
2. Михайлишин Л.І. Транснаціоналізація світової економіки: інноваційний аспект: монографія. Вінниця : ДонНУ, 2016. 314 с.
3. Гринь О.В. Роль ТНК в сучасній світовій економіці, 2017. URL: http://journals.iir.kiev.ua/index.php/ec_n/article/viewFile/3061/2749 (дата звернення: 15.09.2021).
4. Брензович К.С. Вплив національних ТНК на формування позицій США на світових ринках. *Інфраструктура ринку.* 2020. Вип. 43.С. 3–8.
5. Fortune Global 500–2021. URL: https://fortune.com/global500/ (дата звернення: 15.09.2021).
6. Global Top 100 companies by market capitalisation-2021 URL: https://www.pwc.com/gx/en/audit-services/publications/assets/pwc-global-top-100-companies-2021.pdf (дата звернення: 15.09.2021).
7. Omri Wallach The Top 100 Companies of the World: The U.S. vs Everyone Else. 2021 URL: https://www.visualcapitalist.com/the-top-100-companies-of-the-world-the-u-s-vs-everyone-else/ (дата звернення: 15.09.2021).
8. Stoller K. The world`s best emploers. 2020. URL: https://www.forbes.com/lists/worlds-best-employers/#282897f31e0c
9. Direct Investment by Country and Industry. 2020. URL: https://www.bea.gov/news/2021/direct-investment-country-and-industry-2020 (дата звернення: 15.09.2021).

References:

1. Hamandrik Kh.S. (2019) Ekonomichna polityka TNK u suchasnykh mizhnarodnykh investycijnykh procesax [Economic policy of TNCs in current international investment processes]. Proceedings of the Transformacija ekonomichnykh procesiv u moreghospodarsjkomu kompleksi Ukrajiny (Ukraine, Mykolaiv, December 17–18, 2019). Mykolaiv, pp. 177–182.
2. Mikhailishin L.I. (2016) Transnacionalizacija svitovoji ekonomiky: innovacijnyj aspekt: monoghrafija [Transnationalization of light economy: innovation aspect: monograph]. Vinnytsia: DonNU.
3. Grin O.V. (2016) Rolj TNK v suchasnij svitovij ekonomici [Role of TNCs in current economic economics]. Available at: http://journals.iir.kiev.ua/index.php/ec_n/article/viewFile/3061/2749 (accessed 15 September 2021).
4. Brenzovich K.S. (2020) Vplyv nacionaljnykh TNK na formuvannja pozycij SShA na svitovykh rynkakh [Injection of national TNCs on the formation of US positions on the global market]. *Market infrastructure,* vol. 43, pp. 3–8.
5. Fortune Global 500–2021. Available at: https://fortune.com/global500/ (accessed 15 September 2021).
6. Global Top 100 companies by market capitalization-2021. Available at: https://www.pwc.com/gx/en/audit-services/publications/assets/pwc-global-top-100-companies-2021.pdf (accessed 15 September 2021).

7. Omri Wallach (2021) The Top 100 Companies of the World: The U.S. vs Everyone Else. Available at: https://www.visualcapitalist.com/the-top-100-companies-of-the-world-the-u-s-vs-everyone-else.
8. Stoller K. (2020) The world`s best emploers. Available at: https://www.forbes.com/lists/worlds-best-employers/#282897f31e0c (accessed 15 September 2021).
9. Direct Investment by Country and Industry. Available at: https://www.bea.gov/news/2021/direct-investment-country-and-industry-2020 (accessed 15 September 2021).

МЕСТО И РОЛЬ АМЕРИКАНСКИХ ТНК В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

Аннотация. В статье проводится анализ деятельности транснациональных корпораций США, а также определяется их место и роль на международной арене. Автор обращает внимание на лидирующие компании, подчеркивая преобладание американских транснациональных компаний, успешно функционирующих в различных секторах экономики. В статье представлены статистические данные ведущих транснациональных корпораций, а также их экономические показатели. Рассмотрены различные рейтинги и журналы, публикующие информацию по крупнейшим транснациональным корпорациям мира. Исследованы прямые иностранные инвестиции как индикатор роли транснационального бизнеса США в мировом масштабе. Приведены факторы деятельности американских ТНК, имеющих негативное влияние на страны-реципиенты.

Ключевые слова: транснациональные корпорации, США, мировая экономика, прямые иностранные инвестиции, мировой рынок, секторы экономики.

THE PLACE AND ROLE OF AMERICAN TNCS IN THE WORLD ECONOMY

Abstract. As a result of the growing "openness" of national borders to strengthen foreign economic relations, the role of corporate structures becomes more important and has an unprecedented impact on the country's industrial potential and the national economy as a whole. At the present stage of development, the main role in shaping the economic systems of countries is played not by national economies, but by transnational companies. It is through multinational corporations that globalization processes are taking place, which in the future may lead to the emergence of supercorporations through the acquisition or merger of the world's most influential companies. Today, American TNCs are the most powerful companies, covering all sectors of the economy, occupying a leading position in the world economy and world politics. It is TNCs that contribute to the transformation of the world into a single whole, where its individual parts become functionally interdependent, new trends and laws of development emerge. As the world's largest economy in terms of development, the United States has a leading position in the global market. At the same time, being one of the entities operating in the world economy, American transnational corporations significantly influence both the international exchange of goods and services, international capital flows, and the international exchange of knowledge and technologies. In particular, the United States has long been a leader in the global flow of foreign investment. The article analyzes the activities of US multinational corporations, and their place and role in the international arena. The author draws attention to the leading corporations, emphasizing the dominance of American multinational companies that operate successfully in various sectors of the economy. The article presents statistical data of leading multinational corporations, as well as their economic indicators. Various ratings and magazines that publish information on the world's largest multinational corporations are considered. Foreign direct investment as an indicator of the role of US transnational business in the world is studied. The factors of activity of American TNCs that have a negative impact on recipient countries are given.

Key words: transnational corporations, USA, world economy, foreign direct investments, world market, economic sectors.

УДК 338.24: 656.616
DOI: https://doi.org/10.32782/2413-9971/2021-39-22

Очередько О. О.
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри менеджменту та підприємництва
на морському транспорті
Азовського морського інституту
Національного університету «Одеська морська академія»
Рибакін М. І., Хромінська Т. В.
Азовський морський інститут
Національного університету «Одеська морська академія»

Ocheredko Olena
PhD of Economic Sciences, Senior Lecturer at the Department
of Management and Entrepreneurship on Sea Transport
Azov Maritime Institute of National University «Odessa Maritime Academy»
Rybakin Maksym, Khrominska Tetiana
Azov Maritime Institute of National University «Odessa Maritime Academy»

МОДЕЛЬ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ МОРСЬКОГО ТРАНСПОРТУ ДЛЯ ПІДВИЩЕННЯ ЇХНЬОЇ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ

Анотація. У роботі пропонується модель управління для підприємств морського та річкового транспорту для підвищення рівня їхньої рентабельності. Автори акцентують увагу на управлінні підприємствами морегосподарського комплексу з метою забезпечення основного фокусу функціонування, тобто надання послуг із доставки. Отже, вони також можуть розглядатися як продукт економічної діяльності судноплавства. Морський транспорт є важливим чинником економічного розвитку кожної морської країни. Щодо поточної кризи морського судноплавства, то ключ до успіху кожної судноплавної організації, регіону та морської країни полягає в ефективності та безпеці морських служб. Вони визначаються високоякісним управлінням морським судноплавством як однією вз підсистем транспорту загалом. Тому між системою управління та наданням послуг доставки є зв'язок, який базується на взаємодії всіх суб'єктів, які беруть участь у наданні морських послуг, включаючи судна, судноплавні компанії, порти, фрахтувальників, корабельних посередників, портові адміністрації, пілотів тощо, оскільки вони всі разом становлять інтегровану систему морського транспорту. Нині жорстка конкуренція між судноплавними компаніями на світовому ринку судноплавства робить послуги судноплавством ключовими для їх існування та майбутнього розвитку. Особливий акцент слід зробити на безпеці обслуговування та безпечній навігації загалом і належному управлінні ними, що приведе до значного скорочення кількості морських аварій за останні роки, захисту людських життів та збереження морських природних ресурсів.

Ключові слова: модель управління підприємствами, морський транспорт, підвищення рівня рентабельності підприємств морегосподарського комплексу.

Вступ та постановка проблеми. Сучасні дослідження морського транспорту вимагають постійної підтримки наукових досягнень, які ґрунтуються як на повсякденному вирішенні практичних проблем у галузі морського транспорту, так і на швидкому технічному та технологічному розвитку сучасних морських перевезень вантажів [1]. Тому ефективно спланована, організована та контрольована система морського транспорту є фундаментальним чинником, що визначає якість, безпеку та ефективність послуг морського транспорту.

З іншого боку, морське судноплавство є важливим чинником економічного розвитку та економічної системи кожної морської країни. Це складна стохастична система, яка включає якісну роботу та взаємодію з усіма іншими суб'єктами чи підсистемами морського транспорту.

Крім того, в поточній кризі морського судноплавства надзвичайно важливим має бути сучасний та логістичний підхід та концепція організації, управління, контроль та нагляд у здійсненні судноплавних послуг, які ґрунтуються на правових нормах, прийнятих законодавчими органами окремих держав та міжнародними морськими організаціями щодо оптимальних стратегій транспортних організацій та портів.

Загалом судноплавство є одним із найбільш інтернаціоналізованих видів діяльності у світовій галузі. Отже, очікується, що морський транспорт матиме високий рівень ефективності, рентабельності та якості через те, що транспортуванню сприяє море, яке багате природними екосистемами. Отже, до судноплавства сьогодні не можна підходити лише з вузької національної позиції, потрібно виходити з більш широкого аспекту світового розвитку та міжнародної торгівлі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблем розвитку підприємств морського транспорту приділяється значна увага з боку таких науковців, як: В. Вінніков, К. Ільницький, В. Коба, С. Крижанівський, О. Лисий, В. Чекаловець та інші. Але поза їхньою увагою залишаються питання формування моделі ефективного управління підприємствами морського та річкового транспорту для підвищення їхньої ефективності та рентабельності. Метою роботи є поглиблення теоретико-методологічних підходів до розроблення моделі управління підприємствами морського транспорту з метою підвищення рівня їхньої рентабельності та подальшого сталого розвитку.

Результати дослідження. Інтеграція відносно ізольованих районів світу у світову спільноту та економіку відбувається стрімко, наприклад Китай та Індія за останні кілька років доволі швидко розширюють експорт своїх товарів та продуктів, що, з іншого боку, у 2004 році при-

звело до глобальної нестачі судів та тоннажу для вантажних перевезень. Управління якістю морських перевезень на рівні судноплавної компанії, регіону та загалом на рівні морської країни є важливою передумовою економічного розвитку.

Епоха бурхливого економічного та техніко-технологічного розвитку сучасного виробництва вимагає добре організованої та насамперед безпечної транспортної системи. Вивчення транспорту загалом включає вивчення окремих типів і систем, особливо його найважливішої частини: системи морського транспорту.

Отже, морський транспорт включає транспортування пасажирів та/або вантажів морем, що часто називають судноплавною торгівлею (морським транспортом), яка може бути пасажирським і вантажним транспортуванням. Теоретично вантажне перевезення є дуже широким терміном, що передбачає різні способи використання вантажних суден, тому існує кілька типів: трамп, лайнер і спеціалізоване перевезення. Кожен із цих видів перевезення вантажів працює відповідно до своїх операційних процесів і процедур контролю, якими керує та контролює управління якістю транспортних компаній, а також контролюються компетентними державними установами та міжнародними організаціями з контролю за морським судноплавством. Морський транспорт включає фізичне перевезення вантажів із зони постачання до зони попиту на певні види вантажів разом з усіма видами діяльності, необхідними для підтримки та полегшенням такого транспортування. Система морського транспорту включає три важливі компоненти, важливі для переміщення вантажів, такі як:

– стаціонарна інфраструктура, така як порти або термінали;

– транспортні засоби, такі як кораблі та баржі;

– організаційна система, необхідна для забезпечення ефективного та ефективного використання кораблів та нерухомої інфраструктури.

Однак реалізація послуг судноплавства передбачає низку комерційних заходів, наявність відповідної інфраструктури, процедур для судноплавних операцій, організаційних систем управління, таких як планування ресурсів підприємства чи інформаційна система, яка інтегрує всі операції та програми всередині судноплавної компанії чи організації. Ефективність доставки послуг визначається співвідношенням попиту та пропозиції на ринку судноплавства, а управління на морському транспорті використовує ринкові механізми у правилах співвідношення попиту та пропозиції. Наприклад, за останні кілька десятиліть було кілька випадків, коли попит на послуги судноплавства зростав, застоювався і знижувався.

Морську транспортну систему можна розглядати як складну стохастичну систему, що базується на взаємодії та управлінні її підсистемами – суднами, портами та вантажами. Процес управління системою морського транспорту становить набір певних процедур, що впливають на систему та її підсистеми з метою виконання поставлених завдань та цілей. Цілі системи в оперативному плані реалізуються через потік інформації, що регулює якість та безпечне переміщення суден та вантажів через порти та морські шляхи світу. Процеси, що відбуваються в системі морського транспорту, ґрунтуються на безперервному потоці інформації й одночасно посилаються як на їх контроль, так і на управління з метою досягнення оптимальної продуктивності судноплавних послуг.

Керуючи процесами в системі морського транспортування, результати діяльності координуються таким чином, щоб у будь-який час забезпечувати якість, ефективність, швидкість, надійність та безпеку судноплавних послуг. Всі елементи морської транспортної системи можна розділити на кілька циклів, які відповідають фазам рейсу з порту А до порту Б.

Перший етап – це планування рейсу судна, він включає комерційні аспекти залучення суден, незалежно від того, чи є вони лайнерами, чи зайняті за орендою за часом, рейсом чи фрахтуванням. Важливими факторами, що визначають цей етап, є відстані між портами, види вантажів, тарифи на перевезення вантажів або лайнерів, ціна на паливо та вартість порту.

Другий етап – це здійснення рейсу, що включає навігацію у бік порту посадки, процес завантаження вантажу, морського судноплавства у бік порту розвантаження та вивантаження вантажу На цьому етапі модель ефективного управління має важливе значення для остаточного результату аналізу подорожі або постою, але воно також передбачає хороше знання всіх відповідних факторів, що впливають на реалізацію плавання. Це можуть бути такі фактори в портах, як: швидкість роботи порту, розвиток портової інфраструктури, перевантаження портів тощо, фактори вантажу, або поводження з певними типами вантажів під час морського перевезення. Етап реалізації рейсу включає постійний управлінський контроль, що розглядається через ефективність та безпеку послуг із доставки, що регулюється застосуванням системи якості в судноплавному бізнесі та вимогами Кодексу ISM.

Третій етап є аналітичним і включає дослідження та аналіз усіх аспектів подорожі (аналіз після фіксації). На цьому етапі аналізуються фінансові результати рейсу, визначаються помилки, підсумовуються позитивні та негативні наслідки однієї навігації. Вищезазначений етап має важливе значення для майбутнього прийняття управлінських рішень керівного персоналу, а також для здійснення профілактичних та коригувальних заходів з метою покращення загального процесу морського транспорту.

Керування вищезгаданими етапами, які відбуваються в системі морського транспорту, є важливою передумовою оптимізації рейсів суден, операцій навантаження-розвантаження в портах та технічного обслуговування суден. Все це впливає на оптимальні послуги доставки, які водночас задовольнять інтереси клієнтів і транспортних клієнтів, а також принесуть позитивний фінансовий результат та підвищення рівня рентабельності для транспортної компанії. Транспорті послуги є економічними продуктами судноплавного бізнесу, їх якість та менеджмент передбачає знання економічної ситуації та економічних законів на світовому ринку.

Наприклад, такі економічні показники, як зростання світового виробництва та обсяги торгівлі, відіграють вирішальну роль на ринку транспортних послуг. Загалом існує позитивний зв'язок між зростанням світового виробництва та зростанням світової торгівлі. Існує позитивна залежність між зростанням морської торгівлі та зростанням світового виробництва. Зменшення зростання світового виробництва призвело до зменшення як експорту, так і імпорту.

З іншого боку, зростання світового виробництва спровокувало попит як на експорт, так і на імпорт [1]. Морський транспорт являє собою галузь послуг, яка має бути спроможна надавати якісні послуги пасажирам і вантажам, більше того, він має стати основою кожної транспортної компанії на конкурентному та змінному ринку судноплавства. Тому якість, ефективність та безпека є найважливішими факторами з погляду морського транспорту.

З іншого боку, морський транспорт характеризується потребою в діяльності та надійністю, впливом на сві-

тову економічну систему, надзвичайно високою вартістю майна та можливою шкодою під час перевезення людей та/або вантажів. Більше того, судна в транспортній торгівлі дещо піддаються ризикам морських аварій, викликаних людським фактором, технічними збоями, пошкодженням вантажу тощо. Це означає, що високоякісні послуги доставки вантажів та надійність і максимальна швидкість реалізації повинні забезпечувати певний ступінь запобігання та захисту від ризиків морських аварій. Якісні послуги доставки можна розглянути за кількома параметрами [2], такими як:

– надійність – здатність відповідально, точно та згідно з професійними стандартами виконувати узгоджену послугу. Це важлива вимога, особливо для користувачів сервісних лайнерів для вантажів, які вже продані та на які надано гарантії та імпортні ліцензії. Тому дуже важливо доставити товар вчасно та в хорошому стані, оператор зобов'язаний точно визначити розклад навігації, і йому потрібно приділити особливу увагу під час завантаження та вивантаження пасажирів і вантажів;

– частота – цей фактор збільшує можливість продажу товарів у менших кількостях із коротшими інтервалами доставки;

– швидкість – важливий фактор для користувачів служб доставки або транспортних клієнтів, які хочуть продавати свої товари на певному ринку, дотримуючись встановлених дат прибуття в порти висадки;

– ціна – відрізняється у лайнерних та трампових перевезеннях. Галузь лінійного судноплавства використовує встановлені та опубліковані тарифні ставки, фіксовані на лінійних конференціях, але постачальники послуг трампового транспорту та користувачі послуг домовляються про ставку фрахту. На ці ставки впливають попит і пропозиція на транспортні площі на ринку вантажів, ціни на паливо, економіка окремих країн, рух товарів і вантажопотоків, політична ситуація в окремих країнах;

– впевненість – знання, професіоналізм та ввічливість морського та адміністративного персоналу та його здатність забезпечувати безпеку та впевненість;

– відчутність – постійне обслуговування та модернізація судноплавного флоту, суднів, навігаційного та комунікаційного обладнання, професійне навчання та постійне навчання та вдосконалення майстерності персоналу на суднах і в судноплавних компаніях;

– привітність – індивідуальна увага до клієнтів;

– ідентифікація – готовність допомогти клієнтам за допомогою швидкого обслуговування.

Управління якістю – це процес, який визначає необхідні дії та керує ними для досягнення цілей якості в організації або в системі. Система управління якістю зараз використовується у всьому світі в усіх галузях промисловості, і сертифікація такої системи є цілком прийнятним способом довести поточним і потенційним партнерам, що продукт або послуга задовольнить вимоги з погляду якості.

Управління якістю охоплює основні процеси в організації або системі (продаж товарів або послуг, розроблення, закупівлю, виробництво чи поставку послуг, покращення) надання таких заходів для управління цими процесами в контрольованих умовах:

– опис процесу (введення/виведення, потік процесу, відповідальність);

– процес встановлення цілей на основі введення даних та інформації;

– вимірювання та моніторинг процесів за допомогою ключових показників;

– аналіз даних та звітування про успішність процесу;

– покращення процесу.

Добре розроблена та підтримувана система управління якістю у сферах послуг, таких як морський транспорт, має позитивний внесок у досягнення цілей бізнесу, що значно покращує:

– задоволеність та впевненість клієнтів – лояльність клієнтів, більш ефективні ділові відносини та співпраця, оперативна відповідь на ринкові можливості тощо;

– загальні результати та здібності – якість обслуговування та ефективність роботи, менша кількість невдач, помилок та ризиків ситуації, менші витрати, точніші дати доставки вантажу тощо.

Основна причина впровадження системи якості в судноплавстві – це мінімізація ризику аварій на морі. Міжнародна морська організація ІМО систематично відстежує морські аварії та втрати суден, збираючи дані про процедуру від її членів. На початку 90-х років вважалося, що близько 80% світових морських аварій та інцидентів були спричинені людським фактором. Однак більш точний аналіз причин аварій на морі у період 1981–1998 рр. показує, що частка людських помилок та організація роботи на борту становить близько 60% [3]. На Генеральній Асамблеї 1989 року ІМО прийняла Резолюцію ІМО.

Рішення про створення системи якості морського судноплавства було внесено змінами та доповненнями до Конвенції SOLAS 74 від 1995 року. У наступні роки запроваджується управління якістю системи в усіх аспектах морського судноплавства та судноплавних організацій, що позитивно вплинуло на якість та безпеку судноплавних послуг. Тож із рішенням про створення системи якості ІМО запровадила сертифіковану систему управління якістю: ISO 9001, ISO 17 021, стандарт QSCS.

ISO 9001 – це найбільш широко використовуваний міжнародний стандарт, який охоплює організацію всіх видів, розмірів та сфери діяльності, які брали участь у всіх галузях морської діяльності. Судноплавна компанія, що впроваджує ISO 9001, безпосередньо контролює та покращує якість транспортних послуг. Цей контроль охоплює всі аспекти підприємств та суден і ґрунтується на виявленні проблем, визначенні проблем, навчанні, профілактиці, впровадженні процедур, підготовці документації, внутрішніх кошторисах, усуненні невідповідності, поліпшенні загальної якості системи для повного задоволення клієнтів та користувачів транспортних послуг.

У липні 1998 р. Міжнародний кодекс безпеки управління для безпечної роботи суден та запобігання забрудненню (Кодекс ISM) був запроваджений та прийнятий Міжнародною морською організацією Резолюція ІМО. Кодекс ISM насамперед спрямований на забезпечення безпеки на морі, захист людських життів, запобігання забрудненню навколишнього середовища, особливо забрудненню моря та морського дна. Впровадження Кодексу ISM разом з його обслуговуванням та вдосконаленням є невід'ємною частиною управління кожною транспортною компанією.

Завдання кожної судноплавної компанії в Кодексі ISM – встановити чіткі процедури, плани та вказівки щодо важливих заходів на борту, пов'язаних із безпекою та запобіганням забрудненню моря та навколишнього середовища. Керівництво компанії також має забезпечити, щоб усі дії, спрямовані на безпеку, здійснювалися під наглядом Системи управління безпекою.

Особливо важливим завданням судноплавної компанії та її керівництва є визначення відповідних процедур щодо критичних ситуацій на борту. Такі випадки необхідно добре проаналізувати та задокументувати. Нижче наведені приклади критичних операцій на борту судна [4]:

– навігація в умовах густого туману та малої видимості;

– операції, які можуть спричинити раптову втрату маневреності судна;

– експлуатація в суворих погодних умовах;

– перевезення та зберігання небезпечних вантажів та отруйних речовин;

– завантаження палива на борт;

– операції з навантаження/розвантаження газу та хімікатів на автоцистернах;

– критичні ситуації в експлуатаційному комплексі судна.

Отже, судноплавна компанія повинна залучати сегмент управління ризиками до своєї моделі управління, забезпечуючи таким чином більш високий рівень якості послуг морського транспорту.

Відповідно до впровадження систем якості та коду ISM у морському судноплавстві, управління морським транспортом здійснюється за допомогою всіх аспектів морської політики [5]:

– судноплавні компанії впроваджують систему управління якістю та стандарти безпеки шляхом впровадження ISO та ISM Кодексу;

– порти впровадили ISO 9001 протягом 2004 року з метою контролю якості та безпеки навантажувально-розвантажувальних робіт;

– класифікаційні товариства розпочали свою діяльність у 1995 році із впровадженням систем управління, таких як ISO 9001, ISO 17 021 , QSCS;

– засоби для навчання моряків запровадили систему менеджменту якості ISO 9001 у 2000 році;

– морська адміністрація держав-членів ІМО запровадила якість система управління з 2005 року. Відповідно до положень Паризького меморандуму 1982 р. Морська адміністрація впровадила систему контролю та перевірки суден морським транспортом (Контроль держави порту) – вони дотримуються технічних стандартів та складають кошторис систем управління на судах.

Висновки. Таким чином, управління на морському транспорті – це економічна діяльність, що зазнає сильної конкуренції, яка постійно змушує судноплавні компанії покращувати свої послуги та розвивати і модернізувати свій флот. При цьому чітка стратегія та модель управління в системі судноплавної компанії та система морської країни, заснована на концепції функціонального управління та логістики, повинна дати найкращі результати щодо ефективності та безпеки його послуги. Іншими словами, якість та безпека є основними вимогами користувачів морського судноплавства.

Спосіб організації, управління, операційна структура та діяльність у системі морського транспорту або під час судноплавства на рівні компанії, регіону чи окремої морської країни впливають на якість послуг морського транспорту.

Стабільна та добре організована система морського транспорту повинна встановлювати чітке бачення та економічні цілі, повинна знати робочі процеси та завдання в загальній системі та підсистемах суден, визначати точні процеси та процедури відповідно до міжнародних конвенцій та законодавства морських країн, щоб ефективно виконувати завдання повного задоволення користувачів.

Однією з найважливіших особливостей морського транспорту як складної системи є його гнучкість для адаптації до нових умов морського ринку, які особливо в цей момент глобальної економічної кризи та інтенсивної конкуренція вимагають швидкого, безпечного, якісного та ефективного транспортного обслуговування. Впровадивши систему якості ISO 9001 як найпоширеніший міжнародний стандарт та запровадивши код ISM у морському транспорті, можна мінімізувати ризик морських аварій, і в цьому досягається високий рівень якості та безпеки судноплавних послуг. Крім того, море як природна екосистема є основним та невичерпним ресурсом.

References:

1. Lun Y.H.V., Lai K.-H., Cheng T.C.E. (2010) Shipping and Logistics Management, Springer – Verlag London Limited, London, pp. 9–21.
2. Tauzović J. (1990) System theory, Maritime Faculty Kotor, Kotor, pp. 347–381.
3. Šundrica J., Roje D., Vulić N. (2010) The Impact of Quality and Safety Management System on Marine Enviroment Pollution and Ship Loses in Marine Industry, *Naše more,* vol. 57, no. 3–4, pp.113–120. Dubrovnik.
4. International Safety Management Code. URL: http://en.wikipedia.org/ International Safety Management Code.
5. World fleet statistics, Lloyd's Register-Fairplay Ltd. URL: https://hec.lrfoundation.org.uk/archive-library/world-fleet-statistics
6. World casualities statistics (1994–2009), Lloyd's Register-Fairplay Ltd.
7. Annual report 2018/2019., Croatian Register of Shipping.

МОДЕЛЬ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯМИ МОРСКОГО ТРАНСПОРТА ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ ИХ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ

Аннотация. В работе предлагается модель управления для предприятий морского и речного транспорта для повышения уровня их рентабельности. Авторы акцентируют внимание на управлении предприятиями морехозяйственного комплекса с целью обеспечения основного фокуса функционирования, то есть предоставления услуг по доставке. Следовательно, они также могут рассматриваться как продукт экономической деятельности судоходства. Морской транспорт является важным фактором экономического развития каждой морской страны. В связи с текущим кризисом морского судоходства ключ к успеху каждой судоходной организации, региона и морской страны заключается в эффективности и безопасности морских служб. Они определяются высококачественным управлением и морским судоходством как одной из подсистем транспорта в целом. Поэтому между системой управления и предоставлением услуг доставки есть связь, основанная на взаимодействии всех субъектов, участвующих в предоставлении морских услуг, включая: суда, судоходные компании, порты, фрахтователей, корабельных посредников, портовые администрации, пилотов и т. д., поскольку они все вместе составляют интегрированную систему морского транспорта. Сейчас жесткая конкуренция между судоходными компаниями на мировом рынке судоходства делает услуги судоходством ключевыми для их существования и будущего развития. Особый акцент следует сделать на безопасности обслуживания и безопасной навигации в целом и надлежащем управлении ими, что приведет к значительному сокращению количества морских аварий за последние годы, защите человеческих жизней и сохранению морских природных ресурсов.

Ключевые слова: модель управления предприятиями, морской транспорт, повышение уровня рентабельности предприятий морехозяйственного комплекса.

MODEL OF MANAGEMENT OF MARITIME TRANSPORT ENTERPRISES TO INCREASE THEIR PROFITABILITY

Summary. The paper proposes a management model for sea and river transport enterprises to increase their profitability. The authors focus on the management of enterprises of the maritime complex in order to ensure the main focus of operation, the provision of delivery services. Therefore, they can also be considered as a product of economic activity of shipping. Maritime transport is an important factor in the economic development of every maritime country. Regarding the current maritime shipping crisis, the key to the success of every shipping organization, region and maritime country is the efficiency and safety of maritime services. They are defined by high-quality management of maritime shipping as one of the subsystems of transport in general. Therefore, there is a link between the management system and the provision of delivery services, which is based on the interaction of all entities involved in the provision of maritime services, including: ships, shipping companies, ports, charterers, ship brokers, port administrations, pilots, etc. As they all together constitute an integrated maritime transport system. The method of organization, management, operational structure and activities in the maritime transport system, or during navigation at the level of a company, region or individual maritime country, the ultimate goal of which is to influence the quality of maritime transport services. A stable and well-organized maritime transport system must establish a clear vision and economic goals, must know the work processes and tasks in the general system and subsystems of ships, it must define precise processes and procedures in accordance with international conventions and legislation of maritime countries user satisfaction. Currently, fierce competition between shipping companies in the global shipping market makes shipping services key to their existence and future development. Particular emphasis should be placed on service safety and safe navigation in general and their proper management, which will lead to a significant reduction in the number of marine accidents in recent years, protection of human lives and conservation of marine natural resources.

Key words: enterprise management model, maritime transport, increasing the level of profitability of maritime enterprises.

УДК 336.13.012.24
DOI: https://doi.org/10.32782/2413-9971/2021-39-23

Палінчак М. М.
доктор політичних наук, професор,
декан факультету міжнародних економічних відносин
Ужгородського національного університету
Король М. М.
доктор економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародних економічних відносин
Ужгородського національного університету
Лапа І. В.
аспірант кафедри міжнародних економічних відносин
Ужгородського національного університету

Palinchak Mykola
Doctor of Political Science, Professor,
Dean of the Faculty of International Economic Relations
Uzhhorod National University
Korol Maryna
Doctor of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of International Economic Affairs
Uzhhorod National University
Lapa Ihor
Postgraduate Student of International Economic Relations Department
Uzhhorod National University

АНАЛІЗ ФУНКЦІОНУВАННЯ ФІНАНСОВО-БЮДЖЕТНОЇ СИСТЕМИ НІМЕЧЧИНИ

Анотація. У статті здійснено дослідження проєкту федерального бюджету Німеччини на 2022 рік та фіскального плану уряду до 2025 року. Проаналізовано основні бюджетні показники, офіційні статистичні дані стосовно витрат та доходів бюджету, бюджетного балансу, відношення національного боргу до валового внутрішнього продукту і темпів зростання ВВП країни у 2021 році та прогнозу на 2022–2025 роки. Крім того, розглянуто реалізацію бюджету у 2021 року, заходи стабілізації економічної та фінансової ситуації, запровадженні урядом Німеччини у зв'язку з пандемією COVID-19. Також зроблено аналіз соціальної складової частини бюджету, ролі фінансового контролю у стабілізації ситуації в умовах пандемії та участь Німеччини у вирішенні такого глобального виклику, як безпрецедентно швидка зміна клімату.

Ключові слова: бюджет, фіскальна політика, фінансування, федеральний уряд, інвестиції.

Вступ та постановка проблеми. Федеральний бюджет Німеччини – це щорічний баланс доходів і видатків, який розробляють державні органи для активного впливу на економічний процес та підвищення його ефективності. Бюджет використовується для політичного та адміністративного контролю. Його планування та складання є основою фінансової політики країни. Німеччина є провідною економікою Європи, тому всі процеси, які відбуваються у її фінансовій системі, мають прямий вплив на стан та тенденції в країнах Європейського Союзу. Аналіз формування проєкту бюджету Німеччини та його основних показників, особливо у період пандемії COVID-19, є важливим задля розуміння загального стану економіки Німеччини.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у аналіз та формування бюджету Німеччини протягом багатьох років робили провідні експерти у галузі економіки, консультанти федерального уряду Фолькер Віланд, Ахім Трюгер, Моніка Шнітцер, Вероніка Грімм. Аналіз їхніх публікацій та статей, заяв міністра фінансів Німеччини Олафа Шольца, а також офіційних статистичних даних Федерального міністерства фінансів дав змогу проаналізувати показники бюджету Німеччини у 2022 році.

Метою статті є аналіз основних показників бюджету Німеччини у 2022 році, дослідження впливу пандемії коронавірусу на економіку країни, а також розгляд бюджетних планів федерального уряду до 2025 року.

Результати дослідження. 23 червня 2021 року федеральний уряд Німеччини прийняв проєкт федерального бюджету на 2022 рік та фіскальний план до 2025 року. Уряд Німеччини продовжує проводити рішучу фіскальну політику, яка включає масштабні заходи допомоги та рекордні за рівнем інвестиції. Цифри, наведені у цьому проєкті, свідчать про те, що федеральний уряд перебуватиме у хорошому фінансовому стані. Коефіцієнт боргу Німеччини набагато нижчий від прогнозованого і залишається низьким за рівнем міжнародних стандартів.

Проєкт федерального бюджету на 2022 рік показує, що уряд Німеччини продовжує вживати рішучих заходів фіскальної політики. Широка інвестиційна ініціатива, запроваджена урядом, залишається, щоби протистояти наслідкам коронавірусної кризи, і передбачає 51,8 млрд євро інвестиційних витрат [1].

Протягом усіх років, охоплених новим фіскальним планом, рівень державних інвестицій залишатиметься високим – приблизно 51 млрд євро на рік.

Зберігаючи значно вищі рівні інвестицій порівняно з докризовими роками (38,1 млрд євро у 2019 році), уряд також прагне до зміцнення позицій Німеччини як привабливого місця для ведення бізнесу [4].

Серед ключових пріоритетів можна виділити інвестиції в такі галузі, як [8]:

– освіта та дослідження;
– цифрова інфраструктура;
– перспективна транспортна інфраструктура;
– кліматично сприятлива трансформація економіки.

Додаткові інвестиційні витрати будуть надходити з різних спеціальних фондів, якими керує федеральний уряд. До них належать спеціальні кошти, спрямовані в енергетику та клімат, цифрову інфраструктуру, розширений догляд за дітьми та розширений цілодобовий догляд за дітьми молодшого віку.

Аналізуючи дані, наведені у таблиці 1, можна зробити висновки, що витрати та доходи згідно з проєктом мають однакові значення, витрати на інвестиції протягом цього періоду становитимуть у середньому близько 51 млрд євро.

Рис. 1 демонструє, що сальдо бюджету Німеччини в період з 2016 по 2019 р. набувало позитивних значень. А вже з 2020 р. у зв'язку з пандемією COVID-19 співвідношення доходів та витрат набуло негативного значення і становило -4,19% у 2020 році, а за прогнозами на кінець 2021 року становитиме -5,46%. Проте за прогнозами уряду Німеччини вже у 2022 році це значення становитиме -0,42% і в наступні роки набуде позитивних значень.

Заходи, спрямованні на покращення кліматичної ситуації, є одними із ключових пріоритетів уряду Німеччини. За останні два роки Німеччина виділила понад 80 млрд євро на заходи у сфері кліматичної політики. Нова програма негайних дій на 2022 рік збільшить цю суми приблизно ще 8 млрд євро, і вона становитиме близько 88 млрд євро. Федеральний уряд Німеччини прагне зробити країну локомотивом та новатором у боротьбі зі зміною клімату.

Таблиця 1

Огляд проєкту федерального бюджету на 2022 рік та фіскальний план до 2025 року, млрд євро

	Ціль 2021 року	Згідно з проектом бюджету на 2022 рік	Орієнтири фіскального плану, на		
			2023 рік	2024 рік	2025 рік
Витрати	547,7	443	403,4	407,6	408,3
З них інвестиції	59,3	51,8	50,9	50,8	50,8
Доходи	547,7	443	403,4	407,6	408,4
З них податкові надходження	284	315,2	332,9	346,4	359,2
Чисті запозичення	240,2	99,7	5,4	12	11,8

Джерело: [8]

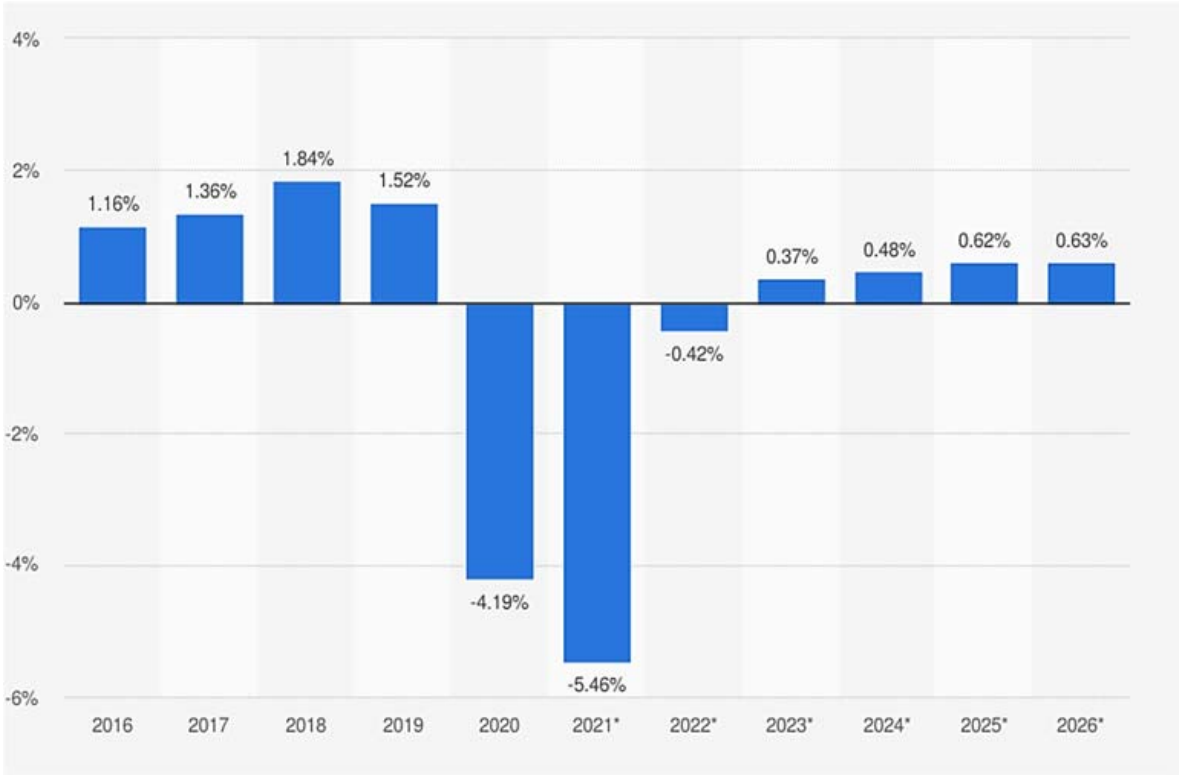


Рис. 1. Бюджетний баланс у 2016–2026 роках, %*

* Прогнозовані дані

Джерело: [3]

Подолання пандемії та стабілізація економіки також є пріоритетними складовими частинами проєкту. Саме тому в проєкті бюджету на 2022 рік передбачено 10 млрд євро фінансування для покриття непередбачених додаткових витрат, спричинених пандемією [10].

20 млрд євро буде виділено для забезпечення повного фінансування програм допомоги бізнесу та спеціального фонду культурних заходів. Розмір спеціальної кредитної програми, якою керує державний банк Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW), буде збільшено приблизно до 4 млрд євро, 1,9 млрд євро буде спрямовано на закупівлю вакцин проти COVID-19. Окрім стабілізації та зміцнення економіки, уряд Німеччини також надає пріоритет посиленню соціальної згуртованості.

З цієї причини уряд знову почне обмежувати ставку внесків на соціальне страхування на рівні 40% як у 2021, так і в 2022 р. Метою цих обмежень є забезпечення того, щоб застраховані особи та їхні роботодавці не стикалися з надмірним витратами. Тому уряд надасть Національному фонду охорони здоров'я додатковий грант у розмірі 7 млрд євро [1, 4].

Водночас німецький уряд відповідально ставиться до міжнародного співробітництва в галузях розвитку, гуманітарної допомоги та змін клімату.

З цією метою проєкт бюджету на 2022 рік передбачає приблизно 2,4 млрд євро додаткового фінансування на ці цілі. Ця сума буде розподілена між бюджетами Федерального міністерства закордонних справ, Федерального міністерства довкілля, охорони природи та ядерної безпеки та Федерального міністерства економічного співробітництва та розвитку. Також додаткові 2 млрд євро будуть виділені на міжнародні заходи боротьби з коронавірусною кризою та міжнародну діяльність у сфері кліматичних змін [6].

Через вплив пандемії на бюджетні витрати, пов'язані з підтримкою урядом фіскальної політики, Німеччині знову доведеться скористатися винятком з «боргового правила» у 2022 фінансовому році.

Німеччина, як і раніше, знаходиться в надзвичайній ситуації, яка не піддається контролю з боку уряду і чинить серйозний негативний вплив на державні фінанси. У результаті в країні збережеться помітний дефіцит податкових надходжень порівняно з рівнем, очікуваним до кризи. Водночас уряду необхідно продовжувати проводити успішні антикризові заходи. Це свідчить про те, що федеральний уряд продовжить направляти значні кошти на боротьбу з пандемією і стимулювання економіки.

Проте в 2022 році уряд Німеччини позичить значно менше коштів, ніж у 2021 році. Загалом уряд планує залучити 99,7 млрд євро нових боргових зобов'язань у 2022 році для фінансування дефіциту доходів і додаткових витрат. Прогнозований коефіцієнт заборгованості на 2021 рік становитиме 74,5%. Таким чином, коефіцієнт державного боргу значно нижчий, ніж після економічної та фінансової кризи, коли державний борг виріс до 82,3% ВВП в 2010 році. Коефіцієнт заборгованості Німеччини також залишається низьким за міжнародними стандартами – найнижчим серед країн Великої сімки [2].

На рис. 2 наведено дані щодо національного боргу Німеччини з 2015 по 2020 р., щодо валового внутрішнього продукту (ВВП) з прогнозами до 2026 р. Відсотки відносяться до всієї країни та включають у себе борги держави, громад, муніципалітетів та борги соціального страхування.

Підхід уряду Німеччини до фіскальної політики відповідає рекомендаціям Європейської комісії. У 2022 року Європейська комісія третій рік поспіль призупинить дію обмежень на дефіцит бюджету та обсяги запозичень, вста-

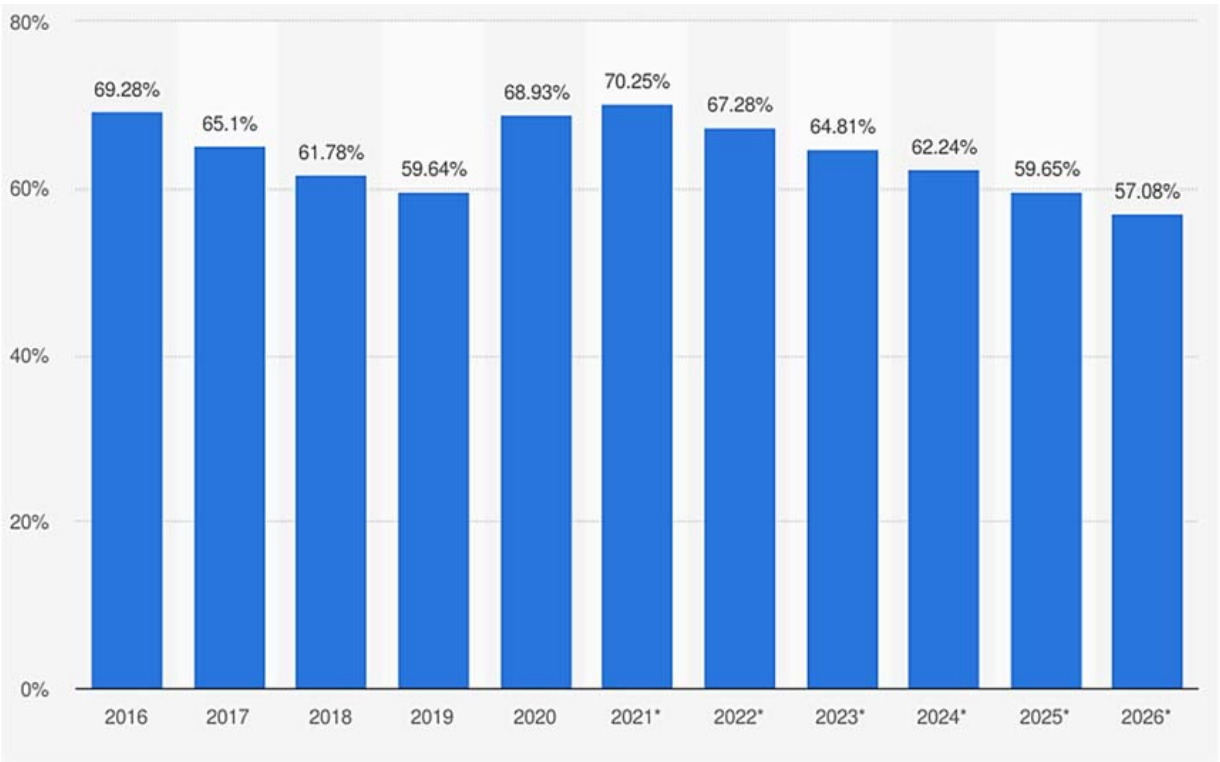


Рис. 2. Національний борг щодо валового внутрішнього продукту (ВВП) з 2016 по 2026 роки, %*

* Прогнозовані дані

Джерело: [5]

новлених «Пактом стабільності і зростання» (угода між державами Європейського Союзу, що стосується податкової і бюджетної політики), щоб надати країнам-членам Єврозони необхідну свободу дій для запровадження заходів щодо забезпечення фінансового зростання і фінансової допомоги. Європейська комісія має намір відновити регулярне застосування лімітів дефіциту і запозичень із 2023 року.

Починаючи з 2023 року уряд Німеччини планує знову дотримуватися «боргового правила», не вдаючись до запровадження надзвичайного винятку. На роки після 2023 р., на які поширюється розроблений фіскальний план, кількість нових запозичень буде значно скорочена. Повертаючись до таблиці 1, нові запозичення за планом скоротяться до 5,4 млрд євро в 2023 році, 12 млрд євро в 2024 році і 11,8 млрд євро в 2025 році.

Після 2025 року не буде необхідності документально підтверджувати необхідність фіскальних коригувань для дотримання конституційного бюджетного правила. Уряд Німеччини використовував цей же бюджетний інструмент під час останньої фінансово-економічної кризи. Бюджетні коригування у 2011–2013 фінансових роках становили 34,5 млрд євро, що значно перевищує цифру, представлену сьогодні у фіскальному плані до 2025 року.

Наприкінці поточного законодавчого терміну уряд Німеччини може представити успішний досвід фіскальної політики.

Уряд надавав підтримку, зокрема, особам із низькими і середніми доходами. Крім того запровадив практично повне скасування надбавки за солідарність, підвищення дитячої допомоги і збільшення податкових пільг, що є найбільшими податковими послабленнями за більш ніж 10 років.

Федеральні інвестиції зросли до рекордного обсягу в 186 млрд євро в період із 2018 по 2021 рік, що більш ніж на 50% вище від рівня, досягнутого в попередній законодавчий період. Проект бюджету і фіскальний план продовжують цю тенденцію, плануючи рекордні інвестиції в розмірі понад 200 млрд євро до 2025 року. Нинішній уряд вклав коштів у заходи щодо захисту клімату, цифрові технології та дослідження більше, ніж будь-який уряд до нього [9].

Аналізуючи дані рис. 3, можна констатувати, що темпи зростання економіки Німеччини у першому кварталі поточного року скоротилися на 2%. У другому кварталі 2021 року економіка Німеччини зросла на 1,6%, що трохи більше, ніж прогнозовані 1,5%, що спричинено збільшенням споживання і державних витрат після ослаблення обмежень COVID-19. Приватне споживання зросло на 3,2% (-5,2% в 1-му кварталі), зробивши вагомий внесок у загальне зростання на 1,6%, державні витрати зросли на 1,8% (-0,7% в 1-му кварталі), а валове нагромадження основного капіталу збільшилося на 0,5% (-0,7% в 1-му кварталі). Однак експорт (0,5% у другому кварталі проти 1,4% у першому кварталі 2021 року) й імпорт (2,1% проти 4,2%) зростали повільнішими темпами. За прогнозами Бундесбанку, ВВП Німеччини виросте на 3,7% в цьому році, хоча цей показник може не досягти цільових показників зростання за весь рік через дельта-штам коронавірусної хвороби.

Крім того, у вересні в Німеччині відбулися парламентські вибори, перемогу на яких здобула партія СДПН на чолі з Олафом Шольцом, чинним віце-канцлером та міністром фінансів Німеччини. І тепер Німеччину чекає період формування парламентської коаліції, вибору нового канцлера та формування нового уряду. Це може спричинити певну початкову невизначеність у діяльності та формуванні політики нового парламенту та уряду. Тому незалежно від особи новообраного канцлера ФРН перед ним буде стояти завдання, збільшивши витрати у пріоритетних напрямах, зберегти низький рівень запозичень.

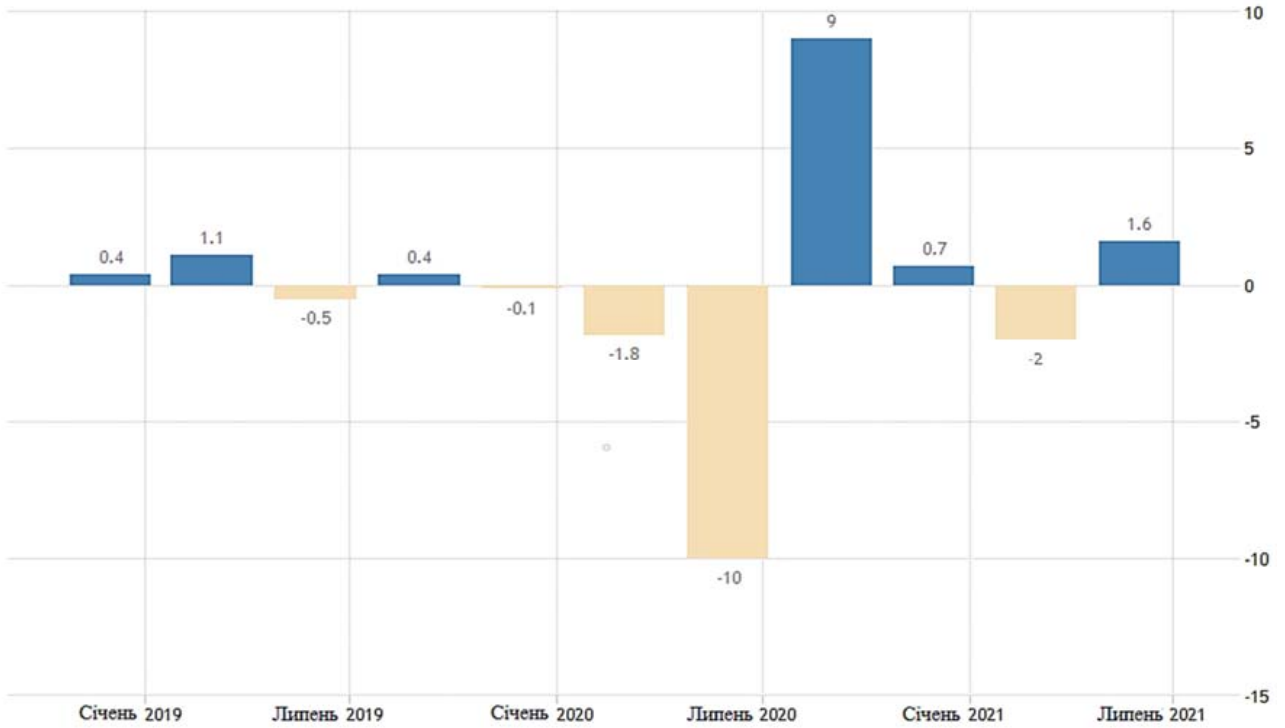


Рис. 3. Темпи зростання ВВП Німеччини, %

Джерело: [7]

Висновки. Уряд Німеччини вжив цілеспрямовані і рішучі дії у галузі фіскальної політики під час пандемії. Економіка Німеччини порівняно благополучно долає кризу COVID-19. Загалом можна очікувати швидкого відновлення економіки в наступні роки, не в останню чергу завдяки заходам уряду з підтримки підприємств і збереження робочих місць. Уряд знову істотно підвищив прогноз зростання на 2022 рік – до 3,6%.

Список використаних джерел:

1. Графік тижня: Федеральний бюджет Німеччини на 2022 рік. URL: https://www.icaew.com/insights/viewpoints-on-the-news/2021/sep-2021/chart-of-the-week-german-federal-budget-2022 (дата звернення: 01.10.2021).
2. Джерело: Німеччина планує 100 мільярдів євро чистого нового боргу на 2022 рік. URL: https://www.reuters.com/article/germany-economy-debt-idUSL5N2NZ45H (дата звернення: 10.10.2021).
3. Німеччина: баланс бюджету між 2016 і 2026 роками щодо ВВП. URL: https://www.statista.com/statistics/624187/germany-budget-balance-in-relation-to-gdp/ (дата звернення: 14.10.2021).
4. Німеччина: Група ЕІБ та Commerzbank об'єднують зусилля для підтримки малих та середніх компаній у кризі. URL: https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/ip_20_1773 (дата звернення: 05.10.2021).
5. Німеччина: Національний борг щодо валового внутрішнього продукту (ВВП) з 2016 по 2026 рік. URL: https://www.statista.com/statistics/624193/national-debt-of-germany-in-relation-to-gross-domestic-product-gdp/ (дата звернення: 14.10.2021).
6. Пакет стимулів для всіх у Німеччині. URL: https://www.bundesfinanzministerium.de/Web/EN/Issues/Public-Finances/stimulus-package-for-everyone/stimulus-package-for-everyone.html#t-teaserband-wie-gehts-deutschland (дата звернення: 01.10.2021).
7. Річний темп зростання ВВП Німеччини. URL: https://tradingeconomics.com/germany/gdp-growth-annual (дата звернення: 10.10.2021).
8. Федеральне міністерство фінансів. URL: https://www.bundesregierung.de/breg-en (дата звернення: 07.10.2021).
9. Федеральний банк Німеччини. URL: https://www.bundesbank.de/en (дата звернення: 07.10.2021).
10. Федеральний бюджет (Німеччина). Вільна енциклопедія – Вікіпедія. URL: https://de.wikipedia.org/wiki/Bundeshaushaltsplan_(Deutschland) (дата звернення: 5.10.2021).

References:

1. Chart of the week: German federal budget 2022. URL: https://www.icaew.com/insights/viewpoints-on-the-news/2021/sep-2021/chart-of-the-week-german-federal-budget-2022 (accessed 1 October 2021).
2. Germany plans 100 bln euros of net new debt for 2022 – source. URL: https://www.reuters.com/article/germany-economy-debt-idUSL5N2NZ45H (accessed 10 October 2021).
3. Germany: Budget balance between 2016 to 2026 in relation to GDP. URL: https://www.statista.com/statistics/624187/germany-budget-balance-in-relation-to-gdp/ (accessed 14 October 2021).
4. COVID Germany: EIB Group and Commerzbank join forces to support small and mid-sized companies in COVID-crisis. URL: https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/ip_20_1773 (accessed 5 October 2021).
5. Germany: National debt in relation to gross domestic product (GDP) from 2016 to 2026. URL: https://www.statista.com/statistics/624193/national-debt-of-germany-in-relation-to-gross-domestic-product-gdp/ (accessed 14 October 2021).
6. A stimulus package for everyone in Germany. URL: https://www.bundesfinanzministerium.de/Web/EN/Issues/Public-Finances/stimulus-package-for-everyone/stimulus-package-for-everyone.html#t-teaserband-wie-gehts-deutschland (accessed 1 October 2021).
7. Germany GDP Annual Growth Rate. URL: https://tradingeconomics.com/germany/gdp-growth-annual (accessed 10 October 2021).
8. Federal Ministry of Finance. URL: https://www.bundesregierung.de/breg-en (accessed 7 October 2021).
9. The Deutsche Bundesbank. URL: https://www.bundesbank.de/en (accessed 7 October 2021).
10. Bundeshaushaltsplan (Deutschland). The Free Encyclopedia – Wikipedia. URL: https://de.wikipedia.org/wiki/Bundeshaushaltsplan_(Deutschland) (accessed 5 October 2021).

АНАЛИЗ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ФИНАНСОВО-БЮДЖЕТНОЙ СИСТЕМЫ ГЕРМАНИИ

Аннотация. В работе проведено исследование проекта федерального бюджета Германии на 2022 год и фискального плана правительства до 2025 года. Проанализированы основные бюджетные показатели, официальные статистические данные о расходах и доходах бюджета, бюджетном балансе, отношении национального долга к валовому внутреннему продукту и темпах роста ВВП страны в 2021 году и прогнозе на 2022–2025 годы. Кроме того, рассмотрена реализация бюджета в 2021 году, меры стабилизации экономической и финансовой ситуации, введенные правительством Германии в связи с пандемией коронавирусной болезни COVID-19. Также в статье проведен анализ социальной составляющей бюджета, роли финансового контроля в стабилизации ситуации в условиях пандемии и участия Германии в решении такого глобального вызова, как беспрецедентно быстрое изменение климата.

Ключевые слова: бюджет, фискальная политика, финансирование, федеральное правительство, инвестиции.

ANALYSIS OF THE FUNCTIONING OF THE FINANCIAL-BUDGETARY SYSTEM OF GERMANY

Summary. This paper examines the draft federal budget of Germany for 2022 and the government's fiscal plan until 2025. The main budget indicators, official statistics on budget expenditures and revenues, budget balance, the ratio of national debt to gross domestic product and the growth rate of GDP in 2021 and the forecast for 2022–2025 are analyzed. In addition, the implementation of the budget in 2021, measures to stabilize the economic and financial situation implemented by the German government in connection with the pandemic COVID-19 were considered. An analysis of the social component of the budget, the role of financial control in stabilizing the situation causrd by a pandemic and Germany's participation in finding solutionto such global challenge as unprecedentedly rapid climate change was also made. The next few years are crucial for strengthening Germany and Europe – for the major challenges posed by climate change, the need for digitization, securing our prosperity, social cohesion and demographic change. Germany needs a stable and reliable government that addresses the challenges facing the country. Following the elections in Germany in September 2021, a series of talks were held between the elected parties, during which they reached agreements on the main areas of their cooperation. SPD, BÜNDNIS 90/DIE GRÜNEN and Free

Democrats recognize that Germany needs a new beginning. Even more than 30 years after the peaceful revolution, Germany remain committed to the task of completing internal unity – socially and economically. Meeting climate protection targets will also require an accelerated phase-out of coal-fired power generation. In order to respond to changes in the world of work and to address the wishes of employees and companies for more flexible working time arrangements, parties want to support trade unions and employers to enable flexible working time models. Germany's economy is leading not only in Europe but also in the world, so all the processes taking place in its financial system of Germany have a direct impact on the state and trends of further development of economic processes in the European Union. Analysis of the formation of the draft German budget, its main indicators and the government's fiscal plan until 2025, especially during the COVID-19 pandemic, is important for understanding the general state of the German economy.

Key words: budget, fiscal policy, financing, federal government, investment.

УДК 339.9:339.137.2
DOI: https://doi.org/10.32782/2413-9971/2021-39-24

Приходько В. П.
доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри міжнародних економічних відносин
Ужгородського національного університету
Зозуля М. Ф.
студентка
Ужгородського національного університету

Prykhodko Volodymyr
Doctor of Science (Economics), Professor.
Head at the International Economic Relations Department
Uzhgorod National University
Zozulia Mariana
Student
Uzhgorod National University

КОНКУРЕНЦІЯ І КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ МІЖНАРОДНИХ КОМПАНІЙ

Анотація. У статті досліджуються питання конкуренції та конкурентоспроможності міжнародних компаній. Визначено, що в умовах глобалізації і транснаціоналізації світової економіки з'являється все більше потужних міжнародних компаній, зокрема транснаціональних корпорацій, які здійснюють вагомий вплив на процес розвитку світової економіки. Проаналізовано особливості діяльності одних з найбільших транснаціональних компаній світу. Цим потужним угрупуванням відводиться особлива роль в економіці кожної країни та світу загалом. Значна частина залучених інвестицій та експортно-імпортних операцій багатьох країн залежить в основному від діяльності великих міжнародних компаній. Вони розвиваються неймовірно швидкими темпами, збільшуючи обсяги інвестицій в свої виробничі потужності, диверсифікуючи сферу діяльності, й охоплюють все більше країн. Конкуренція, що лежить в основі всієї системи ринкового господарства, є найвжливішим чинником розвитку компаній. У зв'язку з посиленням міжнародної конкуренції кожна компанія здійснює комплекс заходів, спрямованих на подолання негативних наслідків конкуренції та досягнення необхідного рівня конкурентоспроможності на міжнародному ринку.

Ключові слова: конкуренція, конкурентоспроможність, міжнародна компанія, транснаціональна корпорація, міжнародний бізнес.

Вступ та постановка проблеми. Проблематика конкуренції та конкурентоспроможності компаній не є принципово новою для науки, адже конкуренція є основним принципом ринкової економіки і її найважливішим регулятором. Це той важливий стимул, який спонукає компанії ефективніше використовувати наявні ресурси, модернізувати виробництво, вкладати великі кошти в інновації, шукати нові методи задоволення потреб споживачів і при цьому заробляти більше. Саме тому конкурентоспроможність є найважливішим чинником забезпечення ефективного функціонування та розвитку компаній.

Внаслідок процесів глобалізації та транснаціоналізації світової економіки зростає кількість компаній, які у своїй господарській і інвестиційній діяльності виходять далеко за межі національних кордонів. Такі компанії є основними суб'єктами в міжнародному бізнесі і здійснюють вагомий вплив на хід розвитку міжнародних економічних відносин. У зв'язку з цим, дослідження конкуренції і конкурентоспроможності міжнародних компаній є актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні проблеми конкуренції і конкурентоспроможності досліджувались багатьма вітчизняними і закордонними науковцями. Питанням конкурентної боротьба, розвитку конкуренції як одного з базових принципів ринкової економіки присвячені праці таких відомих зарубіжних учених-економістів, як Г.Л. Азоєв, Ф. Найт, М. Портер, Д. Рікардо,

Дж. Робінсон, А. Сміт, Й. Шумпетер та ін. Серед вітчизняних учених проблеми конкуренції і конкурентоспроможності компаній аналізували такі науковці, як Г.В. Кравчук, О.Б. Пономарьова, М.С. Рахман, А.О. Александрова, С.В. Малихіна, Т.В. Шталь, О.В. Зозульов та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на велику кількість досліджень у цій галузі, питання конкуренції і конкурентоспроможності саме міжнародних компаній залишається недостатньо дослідженим.

Метою статті є дослідити сутність і значення конкуренції та конкурентоспроможності компаній. Дати характеристику міжнародним компаніям а також проаналізувати діяльність одних з найбільших міжнародних компаній світу. Визначити особливості конкурентоспроможності міжнародних компаній.

Результати дослідження. В економічній науці немає точних даних щодо того, хто вперше ввів термін «конкуренція» в науковий обіг. Саме слово «конкуренція» з латинського «concurrentia» перекладається як «змагання», «суперництво».

За визначенням українського економіста С.В. Мочерного, конкуренція – це боротьба між товаровиробниками за найвигідніші умови виробництва і збуту товарів і послуг і за привласнення найбільших прибутків [1, с. 89].

Класики політичної економіки визначили конкуренцію як «змагання заради прибутку». Також влучною є теза Адама Сміта про те, що конкуренція – це суперництво між продавцями та покупцями за найбільш вигідні умови купівлі й продажу. Вона позбавляє учасників ринкового процесу влади над ціною [2, с. 88].

Український економіст Г.М. Филюк зазначав, що в умовах ринкової економіки конкуренція є важливим механізмом економічних зв'язків між виробниками та споживачами. Вона пов'язана з певними витратами (зокрема, з посиленням соціально-економічної диференціації в суспільстві), при цьому забезпечує чималий економічний ефект, стимулюючи зниження цін, підвищення якості та асортименту випускаючої продукції, впровадження науково-технічних досягнень [3, с. 86].

Як зазначив український економіст В.В. Швед, конкуренція є засобом успішного функціонування ринкової економіки, а також економічним процесом взаємодії, взаємозв'язку і боротьби між підприємствами, які намагаються забезпечити кращі можливості збуту своєї продукції, задоволення різноманітних потреб покупців і одержання найбільшого прибутку [4, с. 95].

Таким чином, конкуренція виступає рушійною силою розвитку економіки. Український економіст П.Р. Пуцентейло виокремив низку важливих функцій, які виконує конкуренція в ринковій економіці:

– регулювальна функція. Конкуренція вимагає виготовляти ті товари та послуги, які необхідні споживачеві;

– розподільча функція. Дає змогу розподіляти доходи серед підприємств і фірм залежно від результатів їхньої діяльності. Розподіляє виробництво на певні пропорції, сприяє переливу капіталу між сферами виробництва;

– мотивуюча функція означає, що підприємець повинен розраховувати не тільки на отримання прибутку, але й передбачати ризик своєї діяльності;

– стимулююча функція примушує виробників розширяти вигідні сфери виробництва, збільшувати накопичення та інше [5, с. 123].

Виконуючи наведені функції, конкуренція безпосередньо впливає на ефективність виробництва, підвищуючи його технічний рівень забезпечуючи поліпшення якості та розширення номенклатури продукції.

Розглянемо порівняльну таблицю різновидів конкуренції (див. табл. 1).

Для ринкової економіки найбільш прийнятним є існування вільної конкуренції. Варто зазначити, що навіть найрозвиненіші країни стикаються з проблемою недостатньої конкуренції на ринках деяких видів товарів і послуг. Те саме стосується і міжнародного ринку.

Як зазначив Г.В. Кравчук [6], рівень конкуренції на ринку – це фактор зовнішнього впливу на діяльність організації. Важливим чинником забезпечення ефективного функціонування та розвитку компаній є конкурентоспроможність. Слід зазначити, що серед вчених не існує єдиного визначення поняття «конкурентоспроможність організації».

Конкурентоспроможність організації (країни, галузі) – це складна економічна категорія, під якою розуміють здатність організації (країни, галузі) ефективно функціонувати протягом значного періоду в умовах конкурентного ринку [6].

За визначенням російського економіста Г.Л. Азоєва, конкурентоспроможність підприємства (організації) – це можливість ефективно розпоряджатися власними й позиковими ресурсами в умовах конкурентного ринку [7].

Обов'язковою умовою конкурентоспроможності є виробництво конкурентоспроможних товарів. Тому для забезпечення конкурентоспроможності необхідна систематична робота з усього виробничо-господарського циклу, що приводить до конкурентних переваг у сфері виробництва, науково-технічного прогресу, фінансів, менеджменту, маркетингу.

Висока конкурентоспроможність досягається завдяки рентабельності підприємства, високому прибутку, іннова-

Таблиця 1

Характеристика основних видів конкуренції

Параметри	Досконала конкуренція	Монополістична конкуренція	Олігополія	Монополія
Кількість організацій-конкурентів	Велика кількість	Багато організацій, що виробляють подібні товари/послуги	Декілька	Один продукт і одна організація
Контроль над цінами	Ціни визначаються ринком	Вплив обмежений заміною	Вплив цінового лідера	Практично повний контроль
Товарна диференціація	Продукти не помітні за властивостями та якістю	Продукти диференційовані за сегментами ринку	Істотна для окремих продуктів, незначна – для стандартних	Контроль відсутній
Бар'єри для входження та виходу	Легкий вхід і вихід	Відносно легкий вхід і вихід	Вхід ускладнено необхідністю значних інвестицій	Вхід є практично неможливим

Джерело: складено автором на основі джерела [6]

ціям, швидкому та покращеному технологічному процесу, великій присутності компаній і товарів на міжнародних ринках, ціновій політиці, зовнішньоекономічної діяльності та іншому [8].

Нині не існує розробленої й загальновизнаної методики оцінки рівня конкурентоспроможності організації, яка б дозволяла чітко визначати конкурентні позиції однієї організації на ринку в порівнянні з іншими. Відсутній прийнятний набір показників, який може бути покладений в основу методики визначення конкурентоспроможності.

У статті ми досліджуємо питання конкуренції і конкурентоспроможності саме міжнародних компаній. Варто зазначити, що до міжнародних компаній застосовуються такі два поняття: «ТНК» (transnational corporation – (TNC)) та «багатонаціональна корпорація» (multinational corporation – (БНК/MNC)). Зауважимо на те, що, хоча вони часто й використовують як синоніми, все ж між ними є деякі відмінності.

Основна різниця полягає в належності статутного капіталу. У першому випадку він походить з однієї країни, в другому – з двох і більше країн. При цьому, поняття «транснаціональна корпорація» вважається узагальнюючим поняттям для цих двох випадків, і саме ним ми будемо оперувати в цій статті.

Зростання кількості ТНК, їх структурних підрозділів а також збільшення масштабів виробництва і розширення географії їх діяльності відбувається шляхом здійснення цими компаніями прямих іноземних інвестицій (ПІІ).

Також варто зазначити, що на даному етапі однією з основних ознак ТНК є поєднання централізованого управління через один або кілька центрів прийняття рішень із певним рівнем самостійності, яким наділені юридичні особи та підрозділи, що входять до її структури (філії, дочірні компанії, представництва).

Незважаючи на те, що проблематика створення та функціонування ТНК вже декілька десятиріч активно розробляється науковцями, в економічній літературі досі немає єдиного визначення ТНК. Найбільш вживаним нині є визначення Конференції ООН з торгівлі та розвитку (ЮНКТАД). Так, ТНК – це підприємства, які об'єднують юридичних осіб будь-яких організаційно-правових форм і видів діяльності; складаються з материнської компанії та філій цих компаній, розміщених за кордоном. Країна, в якій розташовується штаб-квартира і центральний офіс материнської компанії, є країною базування ТНК, у той час як держави, де розташовуються об'єкти вкладень ТНК (філії, дочірні компанії, представництва), виступають в якості країн-реципієнтів [9].

Відповідно до критеріїв ЮНКТАД [9] можна виділити такі основні ознаки ТНК:

– наявність виробничих потужностей не менше ніж у двох країнах;

– проведення координуючої політики через один або кілька центрів прийняття рішень;

– проведення узгодженої економічної політики і реалізація загальної стратегії розвитку під централізованим керівництвом;

– активна взаємодія виробничих осередків компанії;

– обмін ресурсами і відповідальністю.

Основною тенденцію діяльності ТНК на сучасному етапі є інвестиції в сферу інновацій, науково-дослідні і дослідно-конструкторські роботи, ноу-хау. Слушною є теза А.Г. Мовсесяна та С.Б. Огнівцева про те, що «ТНК здійснюють процес перенесення частини відтворювальних процесів з однієї країни в іншу (інші) за допомогою прямих іноземних інвестицій, які здійснюються з метою організації філій чи дочірніх компаній чи встановлення контролю над вже існуючими іноземними компаніям» [10, с. 67]. Оскільки, на відміну від портфельних інвестицій, саме ПІІ забезпечують контроль над діяльністю підприємства, ТНК найчастіше здійснюють іноземні капіталовкладення саме в цій формі. Ці процеси забезпечують інтернаціоналізацію і ринків збуту, і виробничих потужностей, і власності.

Основними інвестиційними стратегіями ТНК є:

1. Інвестиції типу «greenfield» (створення підприємства з нуля, забезпечує інвестору найвищий ступінь контролю).

2. Інвестиції типу «brounfield» (інвестиції в існуючі виробничі потужності для початку нової виробничої діяльності).

3. Інвестиції спрямовані на реалізацію угод злиття і поглинання інших компаній (mergers and acquisitions).

Отже, ТНК є основою транснаціоналізації. На даному етапі розвитку економіки вони є основними суб'єктами в світовому інвестуванні. ТНК реалізують свої капіталовкладення в основному у вигляді ПІІ, що забезпечує їм контроль над діяльністю підпорядкованих їм суб'єктів господарювання в інших країнах. Застосовуючи власні інвестиційні стратегії, компанії ефективно інтегрують виробництво, виходять на нові ринки, розширюють сферу діяльності і збільшують вплив на розвиток світової економічної системи.

Конкурентоспроможність ТНК є особливо складною концепцією через те, що в даний час цей тип компаній представляє суб'єктів господарювання, які продовжують розвиватися в контексті процесу інтернаціоналізації та переходу до використання глобальних стратегій.

За сучасних умов глобалізації кількість ТНК постійно зростає, а також зростає їх роль у світі. За даними рейтингу Fortune Global [11], після досягнення рекордно високого рівня у 33,3 трлн доларів доходу у 2020 р., загальний дохід 500 найбільших компаній світу в 2021 р. впав на 4,8% до 31,7 трлн доларів. Такий спад спостерігається вперше за останні 5 років. Причиною цьому став COVID-19, який завдав величезної шкоди світовій економіці, через карантинні обмеження, які діяли майже у всіх країнах. Незважаючи на це, результати діяльності 500 найбільших компаній залишаються суттєвими для світової економіки: сукупний обсяг продажів компаній зі списку дорівнює більш ніж третині світового ВВП. У таблиці подано 10 найбільших компаній світу за версією рейтингу Fortune Global і основні показники їхньої діяльності.

За даними рейтингу Fortune Global [11] 500 найбільших корпорацій світу 2021 р. за рівнем доходу представляють більше ніж 30 країн світу. Серед них високорозвинені країни (США, Японія, країни Західної Європи), країни, що розвиваються (в основному нові індустріальні країни), а також деякі країни з перехідною економікою.

Компанії-лідери, такі як Walmart, Sinopec Group, China National Petroleum та State Grid, вже багато років утримують свої лідерські позиції в цьому рейтингу.

ТНК Walmart – це компанія США, яка спеціалізується на роздрібній торгівлі. Вона представлена в рейтингу уже 25 років і починаючи з 1998 року стабільно входить до 10 найбільших за версією Fortune [12]. Запорука успіху і основна стратегія компанії – це низькі ціни та широкий асортимент товарів.

ТНК State Grid – це китайська державна енергетична компанія, яка забезпечує електроенергією 1,1 млрд людей, тобто 88% жителів найбільш населеної країни світу. За даними офіційного сайту State Grid [13], компанія також

Таблиця 2

Топ-10 найбільших компаній світу за версією Fortune Global 2021

ТНК	Сфера діяльності	Країна	Дохід (в млрд. доларів)
Walmart	Роздрібна торгівля	США	559,151
State Grid	Електроенергетика	КНР	386,617
Amazon	Електронна комерція	США	386,064
China National Petroleum	Нафтогазовий сектор	КНР	283,957
Sinopec Groupe	Нафтохімічна промисловість	КНР	283,727
Apple	Комп'ютерна промисловість	США	274,515
CVS Health	Сектор охорони здоров'я і фармацевтики	США	268,706
UnitedHealth Group	Сектор охорони здоров'я і страхування	США	257,141
Toyota Motor	Автомобілебудування	Японія	256,721
Volkswagen	Автомобілебудування	Німеччина	253,965

Джерело: розроблено автором на основі даних [11]

володіє та управляє закордонними активами у Філіппінах, Бразилії, Португалії, Австралії, Італії та Греції тощо.

ТНК Amazon [14] є однією з найбільших технологічних компаній, базується в США. Дана компанія надає інтернет-послуги і є лідером у світі у галузі роздрібної торгівлі в інтернеті.

ТНК Sinopec Group – це найбільша державна нафтогазова компанія в Китаї [15]. Основні види діяльності групи Sinopec включають видобуток, зберігання та транспортування нафти, природного газу та вугілля; роздрібну торгівлю нафтопродуктами; проектування, консалтинг, будівництво та монтаж нафтових та нафтохімічних інженерних проектів; НДДКР, виробництво та продаж електричного та механічного обладнання; виробництво та продаж електроенергії. Тобто, можемо побачити, що сфера діяльності даної компанії неймовірно різноманітна.

ТНК China National Petroleum – це державна компанія, є другим за величиною виробником нафти в Китаї, і третя найбільша в світі нафтова компанія. За даними офіційного сайту China National Petroleum [16], компанія здійснює нафтогазові операції в понад 30 країнах світу, має п'ять регіонів нафтогазового співробітництва, чотири транскордонні стратегічні канали постачання нафти та газу та три міжнародні вузли експлуатації нафти та газу.

Технологічна компанія Apple [17] була створена в 1976 році. Apple займається розробленням та виробництвом мобільних телефонів, медіа-пристроїв, персональних комп'ютерів та портативних цифрових музичних плеєрів а також програмного забезпечення.

ТНК Toyota Motor – це велика японська корпорація, що є одним з найбільших автовиробників світу. Була створена в 1937 році як венчурний бізнес. За даними офіційного сайту компанії [18], завдяки дизайнерським та науково-дослідним центрам в Японії, США, Європі, Китаї та Азії, а також численним заводам в Японії, Північній і Південній Америці, Європі, Африці та Азіатсько-Тихоокеанському регіоні Toyota оперативно реагує на постійно мінливі потреби світових ринків і будує транспортні засоби індивідуально для кожного ринку.

ТНК Volkswagen – це німецька корпорація, що є провідним світовим виробником автомобілів. Крім того, Volkswagen Group пропонує широкий спектр фінансових послуг, включаючи фінансування дилерів та клієнтів, лізинг, банківську та страхову діяльність. За даними офіційного сайту компанії [19], Volkswagen Group має 122 виробничі заводи в Північній (5) та Південній Америці (9), Африці (4), Європі (71) та Азії (33).

Загалом в рейтингу і безпосередньо в першій десятці домінують компанії із США і Китаю, як у 2021 р, так і в попередні роки.

Отже, найбільші ТНК у світі за рівнем доходу представлені в таких галузях, як паливно-енергетична галузь, більшість з них перебувають у державній власності, а також в автомобілебудівній галузі. Варто зазначити, що ТНК, яка вже багато років займає першу позицію в рейтингу, спеціалізується на роздрібній торгівлі. Ефективна бізнес-стратегія цієї корпорації робить її конкурентоспроможною, забезпечує їй лідируючу позицію серед інших компаній у даній сфері. Стратегія зарубіжної експансії ТНК забезпечує стрімкий розвиток, доступ до ресурсів та вихід на нові ринки, а інвестиції в НДДКР дозволяє постійно модернізувати виробництво, робити його більш рентабельним, оперативно реагувати на зміни ринку та вивчати потреби споживачів.

Діяльність ТНК має глобальний характер. Ці компанії працюють майже у всіх країнах світу через систему філій та дочірніх підприємств. При цьому, найбільші ТНК за своєю потужністю випереджають деякі окремі країни, Відповідно, вони впливають як на країни розташування своїх потужностей, так і на розвиток світової економічної системи в цілому.

Найточніший опис конкурентоспроможності ТНК дав Гілберт Абрахам Фруа [20], який вважав, що ці компанії мають мислити глобально, але діяти локально. На міжнародному конкурентному ринку акцент робиться на цінності, яка визначається конкурентоспроможністю людського ресурсу, беручи до уваги той факт, що людські ресурси не вичерпуються, і з часом їх цінність не зменшується, а навпаки, їх цінність зростає за умови належного управління та розвитку. При цьому, брак ресурсів, недостатні технологічні можливості та нездатність адаптуватися за допомогою інновацій можуть призвести до того, що компанії, які вважаються внутрішньо конкурентоспроможними, втратять здатність відповідати міжнародним вимогам конкуренції.

Стратегії розвитку ТНК визначаються ними залежно від сфери діяльності. Тим не менше, ми живемо в епоху інновацій, в якій ТНК виступають найбільшими інвесторами й носіями новітніх технологій. Більшість великих ТНК, незалежно від сфери своєї діяльності, вкладають великий обсяг інвестицій в інноваційну сферу, новітні розробки та ноу-хау. ТНК розвинених країн розглядають ринки країн, що розвиваються, як джерело економічного зростання й висококваліфікованої робочої сили, в силу чого корпорації дуже часто розташовують свої дослідницькі центри саме в цих країнах. Інвестиції в інновації – є основною тенденцією інвестиційної діяльності ТНК, що в подальшому дасть змогу цим компаніям залишатися конкурентоспроможними.

Конкурентоспроможність ТНК – це складне поняття, яке можна визначити як здатність компанії протистояти конкуренції інших ТНК на глобальному ринку. На конкурентоспроможність компанії значною мірою впливає здатність розуміти та адаптуватися до навколишнього середовища. Щоб визнати компанію конкурентоспроможною, необхідно провести ретельний аналіз як компанії, так і її бізнес-середовища.

ТНК розглядається як конкурентоспроможна за умов, коли вона може адаптувати свою виробництво, менеджмент та маркетинг до місцевого середовища, висуваючи на перший план свої конкурентні переваги.

Таким чином, конкурентоспроможність ТНК передбачає ефективну інвестиційну стратегію розвитку компанії; продуктивність і налагодженість роботи всіх суб'єктів, що входять до її структури; оптимізацію витрат і високу якість продукту; вміння адаптуватися і швидко реагувати на зміни ринку; мобільність; сучасні методи управління і маркетингу.

Висновки. Конкуренція як на національному, так і на міжнародному рівнях є основною функціонування ринкової системи господарювання. За її умов компанії за допомогою оптимізації виробничих ресурсів покращують наявні товари і послуги та створюють нові, прагнучи до максимальної реалізації свого економічного потенціалу.

На сучасному етапі найбільшими міжнародними компаніями корпоративного бізнесу є ТНК. ТНК – це могутні корпорації, які у своїй діяльності виходять за межі національних кордонів, можуть функціонувати в одній або більше галузях економіки і мають великий вплив на проце розвитку міжнародних економічних відносин. Ці компанії у своїй діяльності ефективно поєднують централізоване управління з певним ступенем самостійності, яким наділені вхідні в неї структури. ТНК інтегрують своє виробництво, капітал в рамках глобальних і ефективних бізнес-стратегій.

Конкурентоспроможна ТНК являє собою ефективну систему, яка вміє швидко реагувати на потреби ринку. Конкурентоспроможність – це загальний показник, який показує рівень стабільності та стійкості компанії до викликів внутрішнього та зовнішнього середовища, викликів, які стають все більш гострими через прояву феномену глобалізації та розширення діяльності багатьох компаній за межами своєї країни.

В умовах жорсткої конкуренції необхідно використовувати будь-які додаткові конкурентні переваги, які дозволяють підвищити конкурентоспроможність компанії. Транснаціональна конкурентоспроможність досягається ТНК за допомогою складних стратегій управління, шляхом злиття та стратегічних альянсів та сприяння прямим іноземним інвестиціям.

Список використаних джерел:

1. Мочерний С.В., Устенко О.А., Чоботар С.І. Основи підприємницької діяльності: Посібник. Київ : ВЦ «Академія», 2003. 280 с.
2. Базилевич В.Д. Економічна теорія. Політекономія. Практикум : навчальний посібник / за ред. В.Д. Базилевич. Київ : Знання, 2010. 494 с.
3. Филюк Г.М. Конкуренція і монополія в епоху глобалізації : монографія / Г.М. Филюк. Житомир : ЖДУ ім. І. Франка, 2011. 404 с.
4. Швед В.В. С.Л. Яблочніков Конкурентоспроможність підприємства та особливості їх визначення в сучасних умовах. *Вісник Дніпропетровського університету.* 2013. Випуск 7/1. С. 92–97.
5. Пуцентейло П. Конкуренція як економічна категорія. *Економіка АПК.* 2013. № 4. С. 122–126.
6. Кравчук Г.В. Концептуалізація базових понять конкуренції та конкурентоспроможності страхових компаній. *Вісник Української академії банківської справи.* 2011. № 1. (30) С. 97–101. URL: https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream-download/123456789/62213/5/Kravchuk_insurance_company.pdf (дата звернення: 10.09.2021).
7. Азоев Г.Л. Конкуренция: анализ, стратегия и практика. Москва : Центр экономики и маркетинга, 1996. 208 с.
8. Конкурентоспроможність підприємства: оцінка рівня та напрями підвищення: монографія / за заг. ред. О.Г. Янкового. Одеса: Атлант, 2013. 470. URL: http://oneu.edu.ua/wp-content/uploads/2018/01/monografiya_ep_2013.pdf. (дата звернення: 15.09.2021).
9. United Nations Conference on Trade and Development. *UNCTAD :* веб-сайт. URL: https://unctad.org/en/Pages/Home.aspx (дата звернення: 20.09.2021).
10. Мовсесян А.Г., Огнивцев С.Б. Мировая экономика : учебник. Москва: Финансы и статистика, 2001. 656 с.
11. Global 500 2021. *Fortune :* веб-сайт. URL: https://fortune.com/global500 (дата звернення: (07.09.2021).
12. About Us. *Walmart :* веб-сайт. URL: https://corporate.walmart.com/our-story (дата звернення: 23.09.2021).
13. About Us. *State Grid :* веб-сайт. URL: http://www.sgcc.com.cn/html/sgcc_main_en/index.shtml (дата звернення: 06.09.2021).
14. Who We Are. *Amazon :* веб-сайт. URL: https://www.aboutamazon.com/about-us. (дата звернення: 22.09.2021).
15. About us. *Sinopec Group :* веб-сайт. URL: http://www.sinopecgroup.com/group/en/companyprofile (дата звернення: 22.09.2021).
16. About CNPC. *China National Petroleum :* веб-сайт. URL: http://www.cnpc.com.cn/en/index.shtml (дата звернення: 19.09.2021).
17. Ethics and Compliance. *Apple :* веб-сайт. URL: https://www.apple.com/compliance (дата звернення: 14.09.2021).
18. Overview Company Information. *Toyota Motor :* веб-сайт. URL: https://global.toyota/en/company/?padid=ag478_from_header (дата звернення: 20.09.2021).
19. Group. *Volkswagen :* веб-сайт. URL: https://www.volkswagenag.com/en/group.html (дата звернення: 20.09.2021).
20. Approaching competitiveness at the level of multinational companies. *Annals of the University of Petroşani.* 2011. № 11(4). С. 223–232. URL: https://www.upet.ro/annals/economics/pdf/2011/part4/Nita-Dura.pdf (дата звернення: 19.09.2021).

References:

1. Mochernyj S.V., Ustenko O.A., Chobotar S.I. (2003) *Osnovy pidpryjemnycjkoji dijaljnosti: Posibnyk* [Fundamentals of Entrepreneurship: A Guide]. Kyiv: Akademija. (in Ukrainian)
2. Bazylevych V.D. (2010) *Ekonomichna teorija. Politekonomija. Praktykum: navchaljnyj posibnyk* [Economic theory. Political economy. Workshop: textbook]. Kyiv: Znannja. (in Ukrainian)
3. Fyljuk Gh.M. (2011) *Konkurencija i monopolija v epokhu ghlobalizaciji: monoghrafija* [Competition and monopoly in the era of globalization: a monograph]. Zhytomyr: Ivan Franko Zhytomyr State University. (in Ukrainian)
4. Shved V.V. (2013) Konkurentospromozhnistj pidpryjemstva ta osoblyvosti jikh vyznachennja v suchasnykh umovakh [Competitiveness of the enterprise and features of their definition in modern conditions]. *Bulletin of Dnipropetrovsk University,* vol. 7/1, pp. 92–92.

5. Pucentejlo P. (2013) Konkurencija jak ekonomichna kateghorija [Competition as an economic category]. *Ekonomika APK* [Economics of agro-industrial complex], pp. 122–126.
6. Kravchuk Gh. V. (2011) Konceptualizacija bazovykh ponjatj konkurenciji ta konkurentospromozhnosti strakhovykh kompanij [Conceptualization of basic concepts of competition and competitiveness of insurance companies]. *Visnyk Ukrajinsjkoji akademiji bankivsjkoji spravy* [Bulletin of the Ukrainian Academy of Banking] (electronic journal). Available at: https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream-download/123456789/62213/5/Kravchuk_insurance_company.pdf (accessed 10 September 2021).
7. Azoev Gh.L. (1996) *Konkurencyja: analyz, strateghyja y praktyka* [Competition: Analysis, Strategy and Practice]. Moscow: Center for Economics and Marketing (in Russian)
8. Jankovyj O.Gh. (2013) Konkurentospromozhnistj pidpryjemstva: ocinka rivnja ta naprjamy pidvyshhennja [Competitiveness of the enterprise: assessment of the level and directions of improvement]. *Odesjkyj nacionaljnyj ekonomichnyj universytet* [Odessa National Economic University]. Available at: http://oneu.edu.ua/wp-content/uploads/2018/01/monografiya_ep_2013.pdf. (accessed 15 September 2021).
9. United Nations Conference on Trade and Development. *UNCTAD (electronic journal).* Available at: https://unctad.org/en/Pages/Home.aspx. (accessed 20 September 2021).
10. Movsesjan A.Gh., Oghnyvcev S.B. (2001) *Myrovaja ekonomyka: uchebnyk* [World economy: textbook]. Moscow: Finance and statistics (in Russian)
11. Global 500 2021. *Fortune* (electronic journal). Available at: https://fortune.com/global500 (accessed 7 September 2021).
12. About Us. *Walmart (electronic journal).* Available at: https://corporate.walmart.com/our-story (accessed 23 September 2021).
13. About Us. *State Grid* (electronic journal). Available at: http://www.sgcc.com.cn/html/sgcc_main_en/index.shtml (accessed 6 September 2021).
14. Who We Are. *Amazon* (electronic journal). Available at: https://www.aboutamazon.com/about-us (accessed 22 September 2021).
15. About us. *Sinopec Group* (electronic journal). Available at: http://www.sinopecgroup.com/group/en/companyprofile (accessed 22 September 2021).
16. About CNPC. *China National Petroleum* (electronic journal). Available at: http://www.cnpc.com.cn/en/index.shtml (accessed 19 September 2021).
17. Ethics and Compliance. *Apple* (electronic journal). Available at: https://www.apple.com/compliance (accessed 14 September 2021).
18. Overview Company Information. *Toyota Motor* (electronic journal). Available at: https://global.toyota/en/company/?padid=ag478_from_header (accessed 20 September 2021).
19. Group. *Volkswagen* (electronic journal). Available at: https://www.volkswagenag.com/en/group.html (accessed 20 September 2021).
20. Approaching competitiveness at the level of multinational companies. *Annals of the University of Petroşani.* 2011. № 11(4). P. 223–232. Available at: https://www.upet.ro/annals/economics/pdf/2011/part4/Nita-Dura.pdf (accessed 19 September 2021).

КОНКУРЕНЦИЯ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ МЕЖДУНАРОДНЫХ КОМПАНИЙ

Аннотация. В статье исследуются вопросы конкуренции и конкурентоспособности международных компаний. Определено, что в условиях глобализации и транснационализации мировой экономики появляется все больше мощных международных компаний, в частности транснациональных корпораций, осуществляющих значительное влияние на ход развития мировой экономической системы. Проанализированы особенности деятельности одних из крупнейших транснациональных компаний мира. Этим мощным группировкам отводится особая роль в экономике каждой страны и мира в целом. Значительная часть привлеченных инвестиций и экспортно-импортных операций многих стран зависит в основном от деятельности крупных международных компаний. Они развиваются невероятно быстрыми темпами, увеличивая объемы инвестиций в свои производственные мощности, диверсифицируя сферу деятельности, и охватывают все больше стран. Конкуренция, которая лежит в основе всей системы рыночного хозяйства, играет важную роль в деятельности этих компаний. В связи с усилением международной конкуренции, каждая компания осуществляет комплекс мер, направленных на преодоление негативных последствий конкуренции и достижения необходимого уровня конкурентоспособности на международном рынке.

Ключевые слова: конкуренция, конкурентоспособность, международная компания, транснациональная корпорация, международный бизнес.

COMPETITION AND COMPETITIVENESS OF INTERNATIONAL COMPANIES

Summary. This article examines the issues of competition and competitiveness of international companies. Competition, both nationally and internationally, is a fundamental principle of a market economy. In a competitive environment, by optimizing production resources, companies improve existing goods and services and create new ones, helping to maximize the realization of their economic potential. Competitiveness is a general indicator that shows the level of stability of the company to the challenges of internal and external environment. It was determined that in the context of globalization and transnationalization of the world economy, there are more and more powerful international companies, including multinational corporations, which have a significant impact on the development of the world economy. We analyzed the activities and characteristics of some of the largest multinational companies in the world. This powerful group plays a special role in the economy of each country and the world as a whole. A significant part of the attracted investments and export-import operations of many countries depends mainly on the activities of large international companies. These companies in their activities effectively combine centralized management with a certain degree of independence of their subsidiaries. They grow incredibly fast, increasing investment in their production capacity, diversifying the scope of activities, and covering more and more countries. These companies integrate their production, capital within global and effective business strategies. Competition bolsters the productivity and international competitiveness of the business sector and promotes dynamic markets and economic growth. The competitiveness of an international company means an effective foreign direct investment strategy, productivity and organization of work of all subjects which are a part of its structure, cost optimization and high product quality, ability to adapt and react quickly to market changes, mobility, modern methods of management and marketing. Due to the intensification of international competition, each company implements a set of measures aimed at overcoming the negative effects of competition and achieving the required level of competitiveness in the international market.

Key words: competition, competitiveness, international company, multinational corporation, international business.

УДК 368
DOI: https://doi.org/10.32782/2413-9971/2021-39-25

Семенча І. Є.
доктор економічних наук, професор,
професор кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Дніпровського національного університету імені Олеся Гончара
Уаба А. Е.
студентка
Дніпровського національного університету імені Олеся Гончара

Semencha Ilona
Doctor of Economic Sciences, Professor,
Professor at the Department of Finance, Banking and Insurance
Oles Gonchar Dnipro National University
Ouaba Adeline
Student
Oles Gonchar Dnipro National University

АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ЗМІН НА СТРАХОВОМУ РИНКУ УКРАЇНИ

Анотація. Страховий ринок в Україні довгі роки зовсім не розвивався, знаходиться у занепаді, існує переважно за рахунок обов'язкових видів страхування. Такий стан ринку призвів до необхідності змін, першою з яких стало зміна регулятора. Національний банк України як новий регулятор розпочав ринкові трансформаційні зміни. Така ситуація і була досліджена у статті. Визначено та проаналізовано пропозиції регулятора, що стосувалися змін у законодавстві, та тих, які визначали правила взаємодії страховиків із страхувальниками, налагодження питань звітності, моніторингу з використанням новітніх технологій, вимог до стратегічного та ризик-менеджменту. Зазначили, що регулятор розпочав нововведення дуже швидко та не враховує складність загальної економічної ситуації в країні, неготовність страховиків у цей період до таких різких змін. Досліджено, як запропоновані зміни відобразилися на основних фінансово-економічних показниках діяльності страхового ринку України за III – IV кв. 2020 р. та I – III кв. 2021 р. Визначили, що загалом ринок демонстрував позитивну динаміку. Ситуація доволі стабільна. За деякими показниками спостерігався приріст. Регулятору запропоновано коригувати терміни впровадження змін та налагоджувати взаємодію зі страховиками.

Ключові слова: страховики, страховий ринок, зміни, аналіз, регулятор, показники, стан.

Вступ та постановка проблеми. Зміна регулятора на страховому ринку України, а звідси політики, підходів до методів регулювання, процесів взаємодії та загального функціонування спонукає до необхідності постійного аналізу стану ринку та вимог до нього з боку різних гравців.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналізом функціонування страхового ринку різних періодів займалися багато вітчизняних науковців та авторів, зокрема: О. Залєтов О. [4], Є. Степанюк [11], О. Філонюк [12], М. Гнатюк [2]. Але ринок – динамічна структура, яка потребує постійного аналізу, особливо в періоди реформування, що започатковані на ньому з липня 2020 р.

Метою дослідження є розгляд сучасного стану страхового ринку України під наглядом нового регулятора (Національного банку України), виявлення негативних і позитивних чинників впливу на ринок.

Результати дослідження. Страховий ринок є невід'ємною складовою частиною фінансового ринку, що є запорукою підтримання належного рівня економіки країни загалом. Але, на жаль, і досі в Україні сегмент страхового ринку не демонструє тенденції до постійного розвитку та не викликає довіри у споживачів, як це можна спостерігати у більш розвинутих країнах світу.

У світі серед 88 країн Україна займає 73 місце за рівнем споживання страхових послуг, що тільки підтверджує занепад цього сегменту фінансового ринку у нашій країні [10]. Отже, доцільним буде проаналізувати стан страхового ринку, причини його формування та виявити передумови, які спонукали до останніх змін.

Рівень проникнення страхування вважається одним з найголовніших показників, що відображає частку страхових премій у ВВП країни та характеризує попит на страхування. Цей показник відображає активність діяльності страхових компаній у порівняні з економічною активністю всієї країни. Нормативне значення рівня проникнення страхування коливається межах 8–12% та встановлено згідно з Методикою розрахунку економічної безпеки України. Динаміку значень цього показника в Україні та в світі можна побачити на рис. 1.

Проаналізувавши рис. 1, можна сказати, що цей показник в Україні стабільно знаходиться на досить низькому рівні, коливаючись в межах 1,33–1,46%, що майже в 6 разів менше за світові значення. А у деяких країнах цей показник має значно вище значення. У Тайвані, наприклад, він має значення 20,0%, у Нідерландах – 10,4%, у Фінляндії – 11,7%. І ці значення ще раз підкреслюють нерозвиненість страхового ринку в Україні та суттєву недовіру громадян до страховиків [10].

Також проаналізуємо показник щільності страхування в Україні, що відображає кількість витрачених грошей на страховий захист однією особою та розраховується як кількість страхових премій на одну особу. Нормативним значенням цього показника є 140 дол. і більше, коли в Україні в середньому він знаходиться на рівні 76,5 дол. на одну особу [5]. Ця ситуація може свідчити тільки про те, що страховий ринок не виконує своїх функції як механізм страхового захисту населення та фінансування ризиків. Зазначимо те, що в Європі навіть найслабкіші країни мають значно вищі показники, наприклад у Болгарії

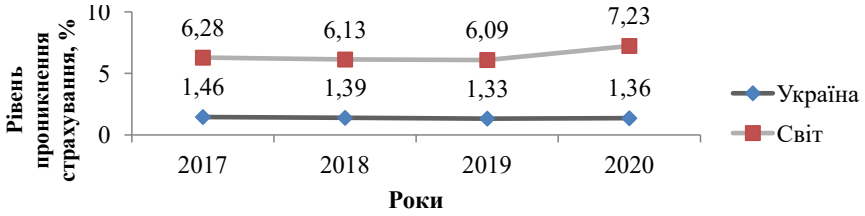


Рис. 1. Динаміка рівня проникнення страхування в Україні у порівнянні із загальносвітовими даними протягом 2017–2020 рр., %

Джерело: узагальнено та побудовано авторами на основі даних [10; 13]

показник щільності досягає позначки 138 € на одну особу, а в Латвії – 112 € на одну особу [10].

Такий занепад спровокував негайне втручання держави у перегляд основних положень діяльності фінансових установ, їх регулятора, та створення стратегії щодо подальшого розвитку.

Таким чином, Україна і в погоні за міжнародними стандартами, і за бажанням виконати чергові умови співпраці з МВФ приймає Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо удосконалення функцій із державного регулювання ринків фінансових послуг» від 12 вересня 2019 р. № 79-IX [3], за яким делегування повноважень з регулювання та нагляду ринку небанківських установ з 1 липня 2020 року передається до Національного банку України (НБУ), залишивши право Національній комісії з цінних паперів та фондового ринку (НКЦПФР) здійснювати регулювання фондів операцій з нерухомістю, пенсійних фондів, а також фондів фінансування будівництва.

НБУ представив політику подальшого розвитку та становлення страхового ринку у проєкті Біла книга «Майбутнє регулювання ринку страхування» [5]. В цьому документі регулятором окреслено основні стратегії, принципи та напрями змін, що повинні здійснюватися на страховому ринку України.

Передусім це розширення та значне оновлення чинного законодавства. У планах визначено розроблення та введення в дію таких законодавчих актів, як:

1) Положення про ліцензування та реєстрацію (готується до прийняття) [8];

2) Закон України «Про страхування» (проєкт нової редакції) [7];

3) Закон України «Про фінансові послуги та діяльність з надання фінансових послуг» (проєкт) [9];

4) Закон України «Про страхову дистрибуцію» (проєкт) [5];

5) Закон України «Про обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів» (проєкт внесення змін) [1, с. 25];

6) Закон України «Про механізм гарантування виплат за договорами довгострокового страхування життя» (проєкт) [1, с. 25];

7) Закон України «Про обов'язкове страхування відповідальності перевізника» (проєкт) [1, с. 25].

Поки складно оцінити дієвість нововведень, але темп їх впровадження взято завеликий, про що зазначають учасники ринку [6]. А це безпосередньо може вплинути на кінцеву якість прийнятих норм.

А основою думкою у прийнятому до впровадження проєкті моделі регулювання визначено так: «Ключовим завданням нагляду за ринковою поведінкою стане справедливе ставлення страховиків до страхувальників та зміцнення довіри населення до сектору страхування. Національний банк розробить підзаконні нормативно-правові акти щодо мінімальних вимог для розвитку справедливої практики ведення бізнесу, а також наглядові інструменти та дії у разі незастосування належної практики» [1, с. 13].

Отже, розглянемо основі положення щодо змін функціонування страхових компаній в Україні, запропонованих НБУ:

1. Виконання умови, щодо наявності статутного капіталу у повному розмірі: 1 млн. євро – для non-life, 10 млн. євро – для life. Впровадження нових норм, а саме статутний капітал повинен буде становити 32 млн грн для страховиків non-life та 48 млн грн. – life. Це повинно привести до підвищення платоспроможності компаній та здатності виконання своїх зобов'язань протягом року.

2. Спрощення системи ліцензування та розділення її надання за класами. Тобто, страховики, що займаються виключно страхуванням життя, не зможуть надавати послуги з ризикових видів страхування, за виключенням деяких випадків, та навпаки.

3. Оприлюднення інформації щодо укладання договору між страховиком і страхувальником. Чітке встановлення цін, правил, страхових випадків, умов сплати чергового платежу та інше.

4. Розроблення системи ризик-менеджменту кожною компанією для того, щоб на ранніх етапах ліквідувати чи розробити тактичні цілі для подолання кризового стану компанії.

5. Встановлення авторизації щодо страхових посередників задля підвищення довіри та безпеки використання грошових коштів страхувальників, а також надання високо кваліфікаційної консультації з будь-якого питання та дотримання стандартів ринкової поведінки.

6. Скорочення видів обов'язкового страхування, адже багато з них є не діючими, а також введення змін стосовно ціноутворення. Мається на увазі проведення розрахунків, що будуть слугувати підставою для встановлення тарифів, страхових виплат та платежів для кожного страхувальника окремо.

7. Запровадження вільного ціноутворення для договорів страхування з ОСЦПВ.

8. Перегляд оподаткування за договорами страхування сільськогосподарської продукції та введення нової податкової ставки 3,5% задля державної підтримки агровиробників.

9. Розроблення системи внутрішнього контролю та корпоративного управління, що є основою підвищення рівня довіри до страховиків, а також її прибутковості за рахунок чинного розподілу коштів від надання страхових послуг. Введення вимоги щодо перегляду організаційної структури компанії зі зміною стратегічних цілей, політик та впровадження нових технологій.

10. Встановлення вимог щодо наявності високоякісних та ліквідних активів, щоб вчасно мати можливість

здійснювати страхові виплати, а також щодо обов'язкових страхових резервів. У разі виникнення проблем, НБУ буде проводити перевірку та рекомендувати заходи щодо відновлення належного рівня капіталу.

11. Запровадження фінансового моніторингу з боку держави та всередині компанії. Всередині компанії ця процедура буде відбуватися стосовно кожного нового клієнта задля убезпечення страховика від можливих збитків, що можуть бути викликані шахрайськими діями збоку клієнта. З боку держави фінансовий моніторинг буде здійснюватися з метою застереження легалізації відмивання коштів з боку страховика через надання своїх послуг.

12. Впровадження автоматизованої системи звітності через нові сучасні технології та зміни у періодичності подання фінансової звітності для того, щоб аналізувати та ретельніше оцінювати ризики страховиків.

Як бачимо, зміни торкнуться всіх етапів функціонування страховиків: від вимог до обсягів капіталу, грошових ресурсів, особливостей ціноутворення й взаємодії з страхувальниками до ефективної організації стратегічного менеджменту, впровадження новітніх технологій звітності та зовнішнього і внутрішнього моніторингу.

Зміни впроваджуватимуться поступово, але вже пройшло більше року під керівництвом нового регулятора. Тому вважаємо за доцільне проаналізувати показники діяльності страхового ринку за останній період та з'ясувати характер його руху.

Спочатку розглянемо загальні показники діяльності страховиків в Україні протягом III – IV кв. 2020 та I – III кв. 2021 років (табл. 1).

Аналізуючи дані табл. 1, можна побачити стрімке скорочення страхових компаній та досить не стабільну тенденцію з кількістю договорів. Так у II та III кварталі 2021 році порівняно з I кварталом 2021 року відбулося зменшення кількості компаній на 27 одиниць та порівняно з III кварталом 2020 року – на 34 одиниці, що було спричинено добровільною відмовою компаній від ліцензій та за власною ініціативою виходу з ринку. Вважаємо, що більшість компаній були не готові до таких різких трансформацій, хоча НБУ прописував у своїх правилах, що компаніям буде надано достатньо часу задля приведення своєї діяльності у відповідність до всіх нормативів.

Більш детально розглянемо динаміку валових страхових премій порівняно з рівнем валових страхових виплат (рис. 2).

З рис. 2 можна спостерігати досить нестабільну динаміку щодо значень усіх показників. У I кварталі 2021 року відбулося суттєве зменшення страхових премій на 73% порівняно з IV кварталом 2020 року та відповідне зменшення кількості договорів – на 76%, але вже у II та III кварталі 2021 року можна спостерігати стабілізацію ситуації та збільшення показників вдвічі. Динаміка страхових виплат демонструє аналогічну ситуацію. У I кварталі 2021 року відбулося зменшення страхових виплат на 71% порівняно з IV кварталом 2020 року та збільшення значення даного показника вдвічі вже у II та III кварталі 2021 року. Хоча показник рівня страхових виплат у розвинутих країнах досягає більш вагомих значень, в Україні він коливається у межах 33,8 – 36% та показує більшменш стабільну тенденцію, незважаючи на зменшення значень валових страхових виплат та премій за весь аналізований період. Показник рівня валових виплат сягнув свого найважчого значення – 36%, що на 3,1 відсоткових пункти більше за попередній період.

Таким чином, можна зробити висновок, що компанії є спроможними вчасно робити розрахунки зі своїми клієнтами та мають достатній запас ресурсів для здійснення діяльності.

Розглянемо динаміку загального обсягу активів страхових компаній порівняно з їх кількістю протягом III – IV кв. 2020 та I – III кв. 2021 років на рис. 3.

Таблиця 1

Загальні показники діяльності страховиків в Україні за III – IV кв. 2020 та I – III кв. 2021 рр.

Назва показника	III кв. 2020 року	IV кв. 2020 року	I кв. 2021 року	II і III кв. 2021 року
Кількість страхових компаній, од.	215	210	208	181
Кількість укладених договорів, од	89434,5	120576,5	29249	63170
Валові страхові премій, млн. грн.	32967,1	45184,9	12041	24780
Валові страхові виплати, млн. грн.	11131,9	14852,7	4378	8703
Рівень валових страхових виплат, %	33,8	32,9	36	35

Джерело: узагальнено та побудовано авторами на основі даних [10]

Рис. 2. Динаміка валових страхових премій, виплат у порівнянні з рівнем валових страхових премій в Україні протягом III – IV кв. 2020 та I – III кв. 2021 рр.

Джерело: узагальнено та побудовано авторами на основі даних [10]

Виходячи з рис. 3, можна простежити чітку тенденцію щодо позитивної динаміки росту загального обсягу активів протягом аналізованого періоду, незважаючи на незначне зменшення у І кварталі 2021 року. Таким чином, можна сказати, що, незважаючи на постійне вибуття страховиків із ринку, загальний обсяг активів у ІІІ кварталі 2021 року порівняно з ІІІ кварталом 2020 року виріс на 5,8%, порівняно з 2019 на 1,7%. Даний приріст показника можна обґрунтувати збільшенням обсягів грошових коштів.

Проаналізуємо цей показник у порівняні з обсягом сплачених статутних капіталів та обсягом сформованих страхових резервів протягом ІІІ – ІV кв. 2020 та І – ІІІ кв. 2021 на рис. 4.

Як бачимо, ситуація за останній рік загалом досить сприятлива. Обсяг сформованих страхових резервів демонструє тенденцію щодо постійного зростання. Так у ІІІ кварталі 2020 року, порівняно з ІІІ кварталом 2021 року, цей показник збільшився на 18,2%, що характеризує факт змоги виконувати зобов'язання перед страхувальниками у формі страхових виплат.

На жаль, такої динаміки неможливо простежити щодо показника обсягу сплачених статутних капіталів, адже тут спостерігається стабільне зменшення протягом аналізованого періоду. У ІІІ кварталі 2020 року порівняно з ІІІ кварталом 2021 року відбулося зменшення на 11,3%. Це може бути пов'язане зі зменшенням страховиків на ринку та нездатністю їх виконати цю умову стосовно нормативного значення наявності статутного капіталу. Згадаємо й те, що новий регулятор діяльності небанківського сектору планує здійснити перегляд нормативного значення статутного капіталу для страховиків. Та ця ситуація викликає питання щодо того, наскільки ще скоротиться кількість учасників на страховому ринку та яка ситуація буде простежуватися надалі.

Висновки. Отже, проаналізувавши основні показники діяльності страхового ринку в Україні протягом ІІІ – ІV кв. 2020 та І – ІІІ кв. 2021 років, можна зробити певні висновки. Загалом простежується досить стабільна ситуація, але саме у ІІІ кварталі 2020 року відбулися зміни у законодавстві та регулюванні сегментом небанківських установ, і вже можна побачити перші зміни, що відбулися за 2021 рік.

Так, у ІІ та ІІІ кварталі ми бачимо перші прирости низки показників, що може підтверджувати правильність дій НБУ. Але попри те, що Центробанк обіцяв досить безболісне та поступове трансформування «правил гри» небанківського сектору, статистика щодо скорочення кількості страхових компаній на ринку демонструє протилежну ситуацію. Самі ж представники НБУ коментують

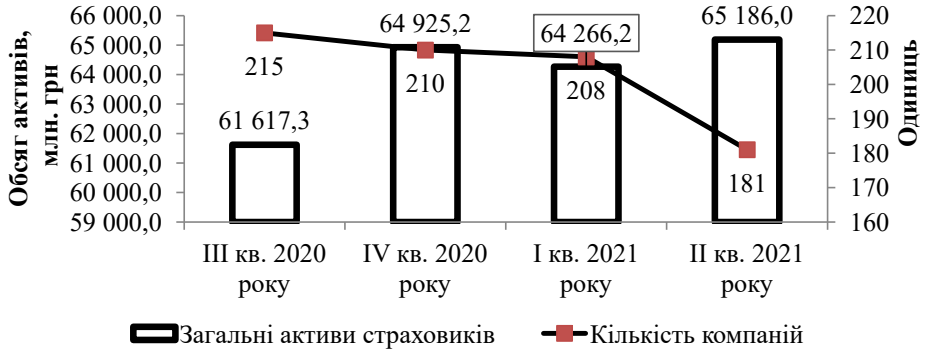
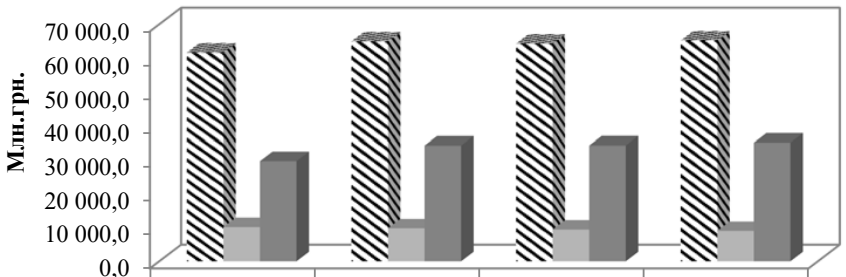


Рис. 3. Динаміка загального обсягу активів страхових компаній порівняно з їх кількістю в Україні протягом ІІІ – ІV кв. 2020 та І – ІІІ кв. 2021 рр.

Джерело: узагальнено та побудовано авторами на основі даних [10]



	ІІІ кв. 2020 року	ІV кв. 2020 року	І кв. 2021 року	ІІ і ІІІ кв. 2021 року
Загальні активи страховиків, млн.грн	61617,28392	64925,17906	64266,1521	65185,98935
Обсяг сплачених статутних капіталів, млн.грн	10110,97261	9748,090427	9364,613889	8965,789613
Обсяг сформованих страхових резервів, млн.грн	29623,03733	34192,11619	34210,69775	35030,87194

Рис. 4. Порівняльний аналіз загального обсягу активів з обсягами сплачених статутних капіталів та сформованими страховими резервами страхових компаній в Україні протягом ІІІ – ІV кв. 2020 та І – ІІІ кв. 2021 рр.

Джерело: узагальнено та побудовано авторами на основі даних [10]

цю ситуацію як «очищення» ринку від безнадійних компаній, які не демонструють жодної статистки протягом тривалого періоду. Та звернемо увагу й на те, що деякі нові правила та нормативи включають в себе нові витрати, що, в свою чергу, впливатиме на підвищення цін на страхові послуги та втрату частки потенційних та постійних клієнтів і, як наслідок, отримання накопичувального збитку та «добровільного» виходу з ринку. Зауважимо й те, що ці зміни припали на всесвітню кризу, пов'язану з пандемією, що безпосередньо також впливає на добробут населення, ділову активність та економіку країни. Таким чином, дуже складно назвати вихід багатьох страховиків із ринку «добровільним» та «природним». Це, скоріше, вимушені заходи.

Як показує практика, НБУ не збирається дослухатися до внутрішній гравців ринку, в майбутніх планах тільки посилення вимог та розробка нових політик і введення їх у дію у найближчі терміни. Та постають питання. Чи дійсно всі ці заходи призведуть до виходу ринку страхування на міжнародний рівень, чи все ж таки буде спостерігатися суцільний занепад небанківського сектору?

Отже, провівши ретельне дослідження сучасного стану страхового ринку, хотілось би зауважити, що небанківський сегмент фінансового ринку потребує більш тривалого перехідного, адаптаційного періоду задля досягнення більш якісних та вагомих змін у низці показників, а не тільки стрімкого руху до міжнародних стандартів та прискорення строків їх введення на вимогу зовнішніх фінансових структур, наприклад, отриманням чергового траншу від МВФ. Вважаємо, що тільки шляхом переговорів із основними учасниками ринку, створенням стратегій, ретельного вивчення змін та стану установ у трансформаційному періоді можна досягти дійсно тих планів, що поставив перед собою НБУ.

Список використаних джерел:

1. Біла книга «Майбутнє регулювання ринку страхування в Україні» : веб-сайт НБУ. URL: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/White_paper _insurance_2020.pdf?v=4 (дата звернення: 18.10.2021).
2. Гнатюк М.М. Створення конкурентного середовища та зменшення ризиків неплатоспроможності на страховому ринку України. *Євроінтеграційний Портал.* URL: https://eu-ua.org/ analityka/stvorennya-konkurentnogo-seredovyshcha-ta-zmenshennya-ryzykiv-neplatospromozhnosti-na#2 (дата звернення: 18.10.2021).
3. Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо удосконалення функцій із державного регулювання ринків фінансових послуг» від 12 вересня 2019 р. № 79-IX. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/79-20#Text (дата звернення: 21.10.2021).
4. Залєтов О. Страховий ринок 2019: від пандемії до розвитку. *Insurance Top.* 2020. № 1(69). С. 2–4.
5. Про проєкт нового Закону України «Про страхову дистрибуцію» URL: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/White_paper_insurance_pr_2020-04-30.pdf?v=4 (дата звернення: 21.10.2021)
6. Нацбанк продовжив строк обговорення проєкту Ліцензійних умов. *Асоціація фінансових інституцій.* : веб-сайт. URL: https://bit.ly/2XCahuc (дата звернення: 21.10.2021)
7. Нова редакція закону «Про страхування». *Страховий адвокат.* URL: https://www.insa.com.ua/uk/blog/novaya-redaktsiya-zakona-o-strahovanii/ (дата звернення: 21.10.2021).
8. Про затвердження Положення про ліцензування та реєстрацію надавачів фінансових послуг та умови провадження ними діяльності з надання фінансових послуг : Постанова НБУ (проєкт). URL: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/proekt_2021-06-30-1.pdf (дата звернення: 21.10.2021).
9. Про фінансові послуги та діяльність з надання фінансових послуг: Проєкт Закону України. URL: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/ FP_proekt_zakon_fin.pdf?v=4 (дата звернення: 21.10.2021)
10. Статистика страхового ринку України. URL: https://forinsurer.com/stat (дата звернення: 15.10.2021).
11. Степанюк Є, Онищук О. Не такий страшний «спліт». URL: https://bank.gov.ua/admin_ uploads/article/нбу.pdf?v=4 (дата звернення: 18.10.2021).
12. Філонюк О.Ф. Кроки становлення страхового ринку України або 10 років життя єдиної страхової сім'ї. URL: https://forinsurer.com/ public/03/01/16/235 (дата звернення: 18.10.2021).
13. Insurance Europe. URL: https://www.insuranceeurope.eu (дата звернення: 21.10.2021).

References:

1. National Bank of Ukraine (2021) Bila knygha «Majbutnje reghuljuvannja rynku strakhuvannja v Ukrajini» [White Paper "Future regulation of the insurance market in Ukraine"]. Kyiv. Available at: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/White_paper_insurance_2020.pdf?v=4 (accessed 21 October 2021).
2. Ghnatjuk M. M. (2021) Stvorennja konkurentnogho seredovyshha ta zmenshennja ryzykiv neplatospromozhnosti na strakhovomu rynku Ukrajiny [Creation of competition environment and reduction of risks to insolvency at the insurance market of Ukraine]. *Eurointegration Portal.* Available at: https://eu-ua.org/ analityka/stvorennya-konkurentnogo-seredovyshcha-ta-zmenshennya-ryzykiv-neplatospromozhnosti-na#2 (accessed 18 October 2021).
3. Verkhovna Rada Ukrajiny (2019) Pro vnesennja zmin do dejakykh zakonodavchykh aktiv Ukrajiny shhodo udoskonalennja funkcij iz derzhavnogho reghuljuvannja rynkiv finansovykh poslugh [On making alteration to some legislative acts of Ukraine in relation to the improvement of functions from government control of markets of financial services]. *Law of Ukraine.* Kyiv. Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/79-20#Text (accessed 21 October 2021).
4. Zaljetov O. (2020) Strakhovyj rynok 2019: vid pandemiji do rozvytku [Insurance market 2019: from a pandemic to development]. *Insurance Top,* no. 1(69), pp. 2–4.
5. National Bank of Ukraine (2021) Majbutnje reghuljuvannja rynku strakhuvannja : Pro projekt novogho Zakonu Ukrajiny «Pro strakhovu dystrybuciju» [The future adjusting of market of insurance: Law of Ukraine "About insurance distribution"]. Available at: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/White_paper_insurance _pr_2020-04-30.pdf?v=4 (accessed 21 October 2021).
6. Association of Financial Institutions (2021) Nacbank prodovzhyv strok obghovorennja projektu Licenzijnykh umov [The National Bank has extended the discussion of the draft License Terms]. Available at: https://bit.ly/2XCahuc (accessed 21 October 2021).
7. Nova redakcija zakonu «Pro strakhuvannja» [New release of law "On insurance"]. *The Insurance advocate.* Available at: https://www.insa.com.ua/uk/blog/novaya-redaktsiya-zakona-o-strahovanii/ (accessed 21 October 2021).

8. National Bank of Ukraine (2021) Pro zatverdzhennja Polozhennja pro licenzuvannja ta rejestraciju nadavachiv finansovykh poslugh ta umovy provadzhennja nymy dijaljnosti z nadannja finansovykh poslugh (projekt) [About the statement of the Situation on licensing and registration of providers of financial services and conditions of carrying out by them of activity on rendering of financial services (project)]. Postanova. Kyiv. Available at: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/proekt_2021-06-30-1.pdf (accessed 21 October 2021).
9. National Bank of Ukraine (2021) Pro finansovi poslughy ta dijaljnistj z nadannja finansovykh poslugh [About financial services and activity on the grant of financial services]. A project of Law of Ukraine. Kyiv. Available at: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/FP_proekt_zakon_fin.pdf?v=4 (accessed 21 October 2021).
10. Statystyka strakhovogho rynku Ukrajiny [Statistics of insurance market of Ukraine]. Available at: https://forinsurer.com/stat (accessed 15 October 2021).
11. Stepanjuk Je., Onyshhuk O. (2021) Ne takyj strashnyj «split» [Not such frightful «split»]. Available at: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/нбу.pdf?v=4 (accessed 18 October 2021).
12. Filonjuk O. F. (2021) Kroky stanovlennja strakhovogho rynku Ukrajiny abo 10 rokiv zhyttja jedynoji strakhovoji sim'ji [Steps of becoming of insurance market of Ukraine or 10 life of only insurance family]. Available at: https://forinsurer.com/ public/03/01/16/235 (accessed 18 October 2021).
13. Insurance Europe. Available at: https://www.insuranceeurope.eu (accessed 21 October 2021).

АНАЛИЗ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ ТРАНСФОРМАЦИОННЫХ ИЗМЕНЕНИЙ НА СТРАХОВОМ РЫНКЕ УКРАИНЫ

Аннотация. Страховой рынок в Украине долгие годы совсем не развивался, находится в упадке, существует в основном за счет обязательных видов страхования. Такое состояние рынка привело к необходимости изменений, первым стала смена регулятора. Национальный банк Украины как новый регулятор начал рыночные трансформационные изменения. Такая ситуация и была исследована в статье. Определены и проанализированы предложения регулятора, касающиеся изменений в законодательстве и тех, которые определяли правила взаимодействия страховщиков со страхователями, налаживание вопросов отчетности, мониторинга с использованием новейших технологий, требований к стратегическому и риск-менеджменту. Отметили, что регулятор начал нововведения очень быстро и не учитывает сложность общей экономической ситуации в стране, неготовность страховщиков в этот период к таким резким изменениям. Исследовано, как предложенные изменения отразились на основных финансово-экономических показателях деятельности страхового рынка Украины за III – IV кв. 2020 г. и I – III кв. 2021г. Определили, что в целом рынок демонстрировал положительную динамику. Ситуация достаточно стабильная. По некоторым показателям наблюдался прирост. Регулятору предложено корректировать сроки внедрения изменений и налаживать взаимодействие со страховщиками.

Ключевые слова: страховщики, страховой рынок, изменения, анализ, регулятор, показатели, состояние.

ANALYSIS OF THE CURRENT STATE OF TRANSFORMATION CHANGES IN THE INSURANCE MARKET OF UKRAINE

Summary. Among the financial markets of any country, the insurance market should occupy one of the leading positions, because it provides protection against adverse financial and economic events and situations that have arisen around the world in recent years due to pandemics, various natural disasters, significant fluctuations world energy prices. Ukraine seeking accession to the European Community should not be an exception. But, unfortunately, the insurance market in Ukraine has not been developed for many years, it is in decline, it exists mainly at the expense of compulsory types of insurance. This state of the market led to changes, the first of which was a change in the regulator. The National Bank of Ukraine, as a new regulator, has begun market transformation changes. Of course, this situation requires careful analysis, which was done in this study. In the course of the research, the article identifies and analyzes the regulator's proposals concerning changes in legislation and those that determine the rules of interaction of insurers with policyholders, reporting, internal and external control over the use of new technologies, strategic requirements and risk management. It was noted that the regulator started innovations very quickly and does not consider the complexity of the general economic situation in the country, the unwillingness of insurers in this period to such drastic changes, because such conditions significantly increase the risk of loss of bankruptcy. In addition, it has been investigated how the proposed changes actually affected the main financial and economic indicators of the insurance market of Ukraine. The dynamics of the number of insurers, the number of concluded contracts, the dynamics of insurance premiums in relation to insurance payments, the dynamics of total assets and paid-up share capital and formed insurance reserves from III – IV quarters 2020 to I – III quarters 2021 were analyzed. It was determined that, in general, the market showed a positive dynamics in the vast majority of indicators. Thus, in the analyzed period recorded a stable situation. According to some indicators, there was an increase. But they also identified the main shortcoming that currently exists in the insurance market of Ukraine and needs to be addressed by the regulator – the adjustment of the timing of changes and cooperation on market transformation with insurers, because it is a joint movement that requires coordinated positions and actions.

Key words: insurers, insurance market, changes, analysis, regulator, indicators, state.

УДК 339.97
DOI: https://doi.org/10.32782/2413-9971/2021-39-26

Скороход І. С.
доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри міжнародних економічних відносин
та управління проектами
Волинського національного університету імені Лесі Українки
Костюк Д. В.
студентка
Волинського національного університету імені Лесі Українки

Skorokhod Iryna
Doctor of Economics, Associate Professor,
Professor at the Department of International Economic Relations and Project Management
Lesya Ukrainka Volyn National University
Kostiuk Daryna
Student
Lesya Ukrainka Volyn National University

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ СВІТОВОГО РИНКУ АЛЬТЕРНАТИВНИХ ДЖЕРЕЛ ЕНЕРГІЇ

Анотація. Стаття спрямована на загальне розуміння того, як упровадження альтернативної енергетики впливає на отримання енергії із практично невичерпних ресурсів, за яких знижується ризик заподіяння шкоди навколишньому середовищу. Детально розглянуто основні види альтернативних джерел енергії. Визначено роль відновлюваної енергії у перетворенні світового ринку енергетики. У статті проаналізовано особливості розвитку альтернативної енергетики в тих країнах світу, в яких альтернативні джерела енергії отримали пріоритетний розвиток, і встановлено лідерів із вкладення інвестицій у створення «зеленої» енергетики. Акцентується увага на динаміці розвитку сонячної та вітрової енергії. Крім того, порушено проблеми, що перешкоджають розвитку світового ринку відновлюваних джерел енергії під час їх використання. У процесі роботи виділено також особливу роль інвестицій в успішному застосуванні відновлюваної енергетики та окреслено плани зі впровадження відновлюваних джерел енергії у господарське життя. У межах дослідження висвітлюються стратегії всесвітньо відомих корпорацій та визначаються «зелені» цілі, яких вони хочуть досягти впродовж певного періоду часу. Акцентується увага на практичному значенні результатів активного розвитку світового ринку альтернативних джерел енергії.

Ключові слова: альтернативні джерела енергії, сонячна енергія, енергія вітру, інвестиції, розвиток, стратегії.

Постановка проблеми в загальному вигляді. Серед найважливіших проблем і завдань, які належить вирішити суспільству в XXI столітті, на перше місце в світі виходять енергетичні проблеми. Сформована ресурсна база енергетики, на якій будується вся господарська діяльність людства, є вичерпною, причому вже в доступному для огляду майбутньому. У зв'язку з цим питання енергозбереження, розвитку та впровадження систем альтернативної енергетики або відновлюваних джерел енергії стають одними з найбільш актуальних.

Отримання енергії з альтеративних джерел стало звичайною практикою зовсім нещодавно, але вже швидкими темпами набирає стрімких обертів, стаючи оптимальним джерелом енергопостачання для усе більшої кількості споживачів. Завдяки вдалому поєднанню заохочувальних тенденцій і тенденцій до зростання попиту, які легко простежуються у розвинутих країнах і країнах, що розвиваються по всьому світі, альтернативна енергетика успішно конкурує з традиційною. Це свідчить про те, що окремі аспекти альтеративних джерел енергії розглядали такі дослідники проблем розвитку відновлюваної енергетики, як Л. Антонова, Н. Ліндер, І. Манжул, Р. Тормосов, А. Трачук та ін. Науковцями детально опрацьовано теоретичні основи досвіду впровадження систем альтернативної енергетики. Проте, незважаючи на ґрунтовні дослідження, здійснені науковцями, аналіз особливості розвитку та впровадження альтеративних джерел енергії у світовій практиці дозволяє стверджувати, що виникають протиріччя між потребою і прагненням усіх країн світу розвивати енергетичний ринок засобами альтеративних джерел енергії та рівнем володіння ними необхідними сучасними механізмами і технологіями, що дозволяють задовольнити ці потреби і прагнення. Адже масштабні енергетичні проекти можуть реалізовуватися при значних інвестиціях, відповідній та сприятливій законодавчій базі, підтримці держави за умов міжнародної співпраці. Тому зазначене питання потребує подальшого комплексного дослідження, узагальнення та розвитку.

Постановка завдання. У статті альтернативні джерела енергії розглядаємо як оптимальну основу енергопостачання, що успішно конкурує з традиційною енергетикою. Вперше робимо спробу представити їх як очевидний поступ у майбутнє, завдяки якому можна подолати проблеми нестачі ресурсів, забруднення планети продуктами переробки корисних копалин, глобального потепління та безліч інших. Для нашого дослідження важливим є визначення ролі альтернативних джерел енергії у вирішенні енергетичних та екологічних проблем суспільства та висвітленні тенденцій і перспектив розвитку світового ринку альтернативних джерел енергії.

Виклад основного матеріалу дослідження. Використання альтернативних джерел енергії громадська думка найчастіше розглядає в контексті «зеленої енергетики», яка в процесі роботи мінімально впливає на навколишнє середовище, і вважає це досить інноваційним напрямом, що з'явився зовсім недавно. Однак класичним прикладом

генеруючих потужностей, які використовують альтернативні джерела енергії, є гідроелектростанції, вітряні, приливні, сонячні, геотермальні та інші електростанції розроблені багато десятиліть тому, причому в основу таких рішень покладені найрізноманітніші технологічні підходи [12, с. 32].

На законодавчому рівні стосовно альтернативної енергетики найчастіше використовується термін «відновлювані джерела енергії» (ВДЕ). В Законі України «Про альтернативні джерела енергії» від 2003 №555-IV під такими джерелами розуміються [9]: енергія сонця; енергія вітру; гідроенергія; енергія припливів; енергія хвиль водних об'єктів; геотермальна енергія та ін. (табл. 1).

Мета альтернативної енергетики полягає в застосуванні відновлюваних або практично невичерпних ресурсів для вироблення енергії. Важливим завданням альтернативної енергетики є також спрямованість на виключення факторів, що негативно впливають на навколишнє середовище.

Таким чином, альтернативна енергетика є підгалуззю енергетики, яка охоплює перспективні способи отримання енергії із заповнюваних або практично невичерпних ресурсів, при яких знижується ризик заподіяння шкоди навколишньому середовищу [5, с. 97].

Збільшення світового споживання енергії є однією з передумов формування світового ринку альтернативних джерел енергії. Відновлювана енергія відіграє все більшу роль у перетворенні світового ринку енергетики. Уряди багатьох країн світу починають використовувати відновлювану енергію, щоб розширити доступ до дешевих, доступних і більш екологічних джерел сучасних енергопослуг. Понад 170 країн вже позначили ряд цільових показників у сфері ВДЕ і близько 150 прийняли енергетичну політику, покликану стимулювати інвестиції у відновлювані технології [11].

Результати досліджень, проведених Міжнародним агентством з відновлюваних джерел енергії (IRENA), продемонстрували, що ВДЕ стають усе більш конкурентоспроможними та привабливими для інвесторів, створюють мільйони нових робочих місць та викликають зацікавленість з комерційної точки зору. Відновлювані джерела енергії все частіше стають пріоритетом при розширенні, оновленні та модернізації енергетичних систем у всьому світі [6].

Аналіз особливостей розвитку світового ринку альтернативних джерел енергії показав, що незважаючи на пандемію, приріст відновлюваних джерел енергії досяг 45% (280 гВт) у 2020 р., згідно з новим звітом Міжнародного енергетичного агентства [14]. Це найбільший річний приріст з 1999 р.

У 2020 р. відновлювані джерела енергії були «єдиним джерелом енергії, попит на який збільшився, в той час як споживання всіх інших видів палива знизилося» [14]. Серед лідерів з розвитку відновлюваної енергетики відзначається Китай, на частку якого впродовж кількох років припадало близько 40% світового приросту потужностей у цій сфері. КНР також стала одним з найбільших постачальників сировини та матеріалів, необхідних для виробництва вітряних турбін і сонячних панелей, в тому числі кремнію, скла, сталі, міді, рідкоземельних металів. За четвертий квартал 2020 р. на частку Китаю припало більше 92 гВт потужностей, що в три рази перевищує показник за аналогічний період у 2019 р. США додали за четвертий квартал 19 гВт, що значно перевищує показник в 13,7 гВт за той же період у 2019 р. [16]

Відновлювана енергетика забезпечує понад чверть (26%) світового виробництва електроенергії. З 2000 р., за винятком гідроенергетики, вироблення електроенергії на основі ВДЕ зросло більш ніж у 10 разів, і на першому місці знаходиться вітрова та сонячна енергія (рис. 1).

Основними країнами – лідерами з виробництва відновлюваної енергії, введення потужностей ВДЕ та інвестування у нові енерготехнології впродовж останніх трьох років є Китай, США, Бразилія, Індія, Німеччина (рис. 2).

Зазначені країни займають лідерські позиції і за обсягом вироблення електроенергії у світі за останні три роки (рис. 3).

Як видно з поданих діаграм, сьогодні на світовому ринку альтернативних джерел енергії найбільшого розвитку досягла сонячна та вітрова енергетика.

За останнє десятиліття в сонячній енергетиці було встановлено більше нових потужностей, ніж у будь-якого іншого первинного джерела енергії. Ці висновки містяться у звіті Bloomberg NEF і Програми ООН з навколишнього середовища (ЮНЕП) [13].

Якщо на початку 2010 р. загальна потужність сонячних електростанцій становила 25 ГВт, то за останні 10 років у всьому світі було побудовано 638 ГВт установок фотоелектричної енергії. Загальний обсяг інвестицій в сонячну енергетику за останні десять років оцінюється в 1.3 трлн дол. – це половина витрат на всю відновлювану енергетику (виключаючи великі гідроелектростанції). При цьому вартість сонячних технологій за 2010–2020 рр. знизилася на 81% – з 304 дол. до 57 дол. за МВт/год.

Таблиця 1

Основні види альтернативних джерел енергії та їх характеристика

Вид енергії	Оцінна потужність ТВт	Ступінь використання ТВт	Проблеми у використанні	Ступінь впливу на навколишнє середовище
Сонячна енергія (потік прямої, розсіяної радіації)	100000	0,3	Нерівномірність в просторі і часі	Варіюється від мінімальних до допустимих
Енергія хвиль і відливів морів та океанів	1	0,01	Вузька просторова локалізація	Призводить до істотного перетворення ландшафту прибережних територій
Потенційна та кінетична енергія води	3	1,0	Високі капітальні витрати на технологічному етапі	Призводить до істотного перетворення ландшафту великих територій
Потенційна та кінетична енергія вітру	2000	0,5	Нерівномірність в просторі та часі	Варіюється від мінімальних до допустимих
Геотермальні джерела енергії	30	0,01	Вузька просторова локалізація	Варіюється від мінімальних до допустимих

Джерело: складено за [11]

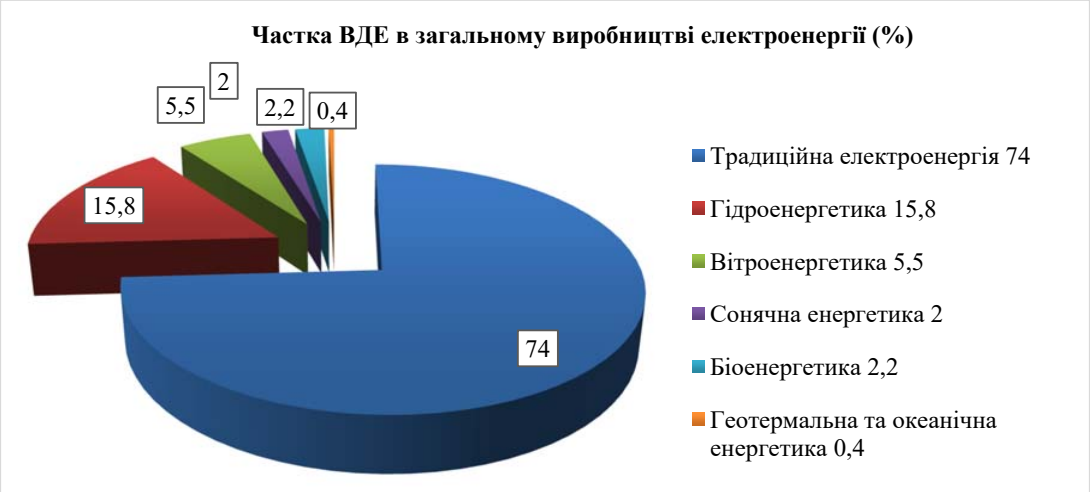


Рис. 1. Частка ВДЕ в загальному виробництві електроенергії у світі в 2020 р. (%)

Джерело: побудовано за даними REN21 [15]

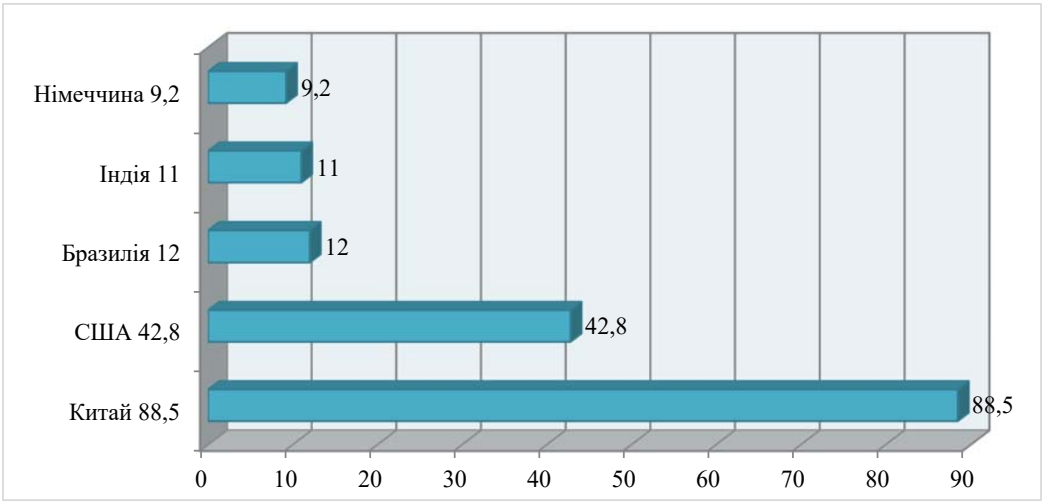


Рис.2. Глобальні інвестиції у ВДЕ за 2017–2020 рр., млрд дол.

Джерело: побудовано за даними REN21 [15]

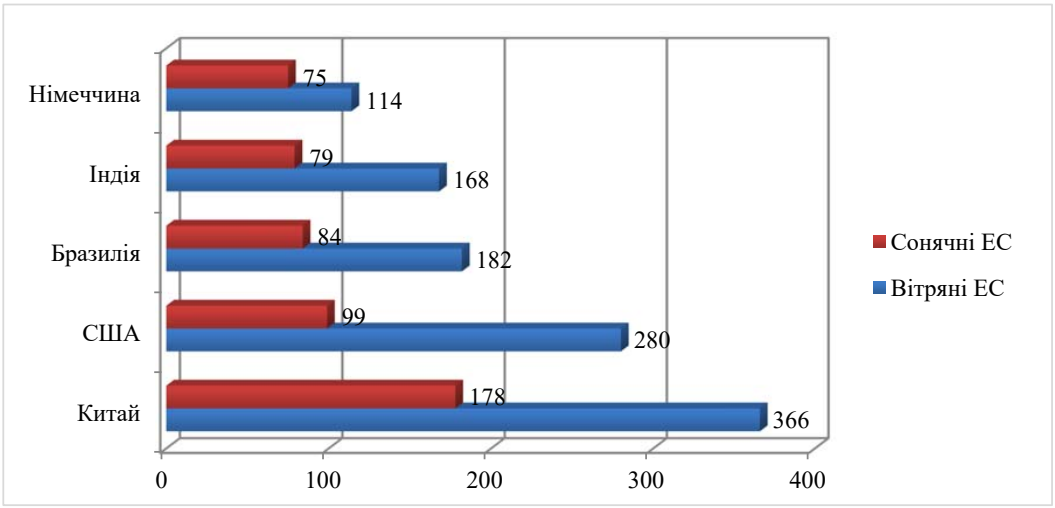


Рис. 3. Вироблення електроенергії у світі на основі ВДЕ в 2020 р. млрд кВт.г.

Джерело: побудовано за даними REN21 [15]

Лідером серед інвесторів у виробництво відновлюваних джерел енергії виявився Китай, який вклав за десятиліття 758 млрд д. За ним ідуть США (356 млрд дол.) та Японія (202 млрд дол.). Європа профінансувала будівництво сонячних електростанцій у розмірі 698 млрд дол., а Німеччина та Великобританія лідирують у загальному обсязі європейських інвестицій з 179 млрд дол. і 122 млрд дол. відповідно. Згідно IHS Markit, у 2019 р. ввели 123 ГВт сонячних потужностей. Прогнозують, що в період 2018–2021 рр. у світі буде побудовано 460 ГВт сонячних електростанцій [2].

З нинішніми середньорічними темпами зростання у 25% – сонячна енергетика може досягти встановленої потужності в 1000 ГВт у 2022 р.

Незважаючи на різноманітні існуючі способи перетворення сонячної енергії в інші види корисної енергії, основний розвиток отримала фотоелектрична трансформація (у міру зниження вартості виробництва сонячних панелей і зростання ККД перетворення). Нині відбувається зростання виробництва плавучих сонячних електростанцій. Розміщені на плаваючих платформах панелі сонячних елементів запобігають росту водоростей і перешкоджають випаровуванню в жаркому кліматі. Однією з перших країн, що приступили до активного розвитку технологій плавучої сонячної генерації, стала Японія. До теперішнього часу в Японії реалізовано вже 53 проекти плавучих СЕС. Їх сумарна потужність – понад 65 МВт [4].

В Європі також є низка аналогічних проектів, найбільший з них – СЕС QueenElizabeth II у Великобританії (потужність 6.43 МВт). Подібні проекти реалізуються і в країнах Азії, в Північній і Південній Америці. Французька компанія Ciel & Terre розробила і запатентувала унікальну технологію FlorelioFloating PV, що дозволяє встановлювати стандартні PV-панелі на відкриту водну поверхню. Починаючи з 2013 р. компанія вже реалізувала десятки проектів по всьому світу сумарною потужністю понад 100 МВт [14].

На світовому ринку альтернативних джерел енергії швидкими темпами розвивається також вітроенергетика. У 2019 р. по всьому світу було встановлено більше 60 ГВт вітроенергетичної потужності [8]. Загальна потужність вітроенергетики становила понад 650 ГВт, що на 17% більше, ніж у 2018 р. Основною рушійною силою зростання стали ринкові механізми, причому виставлена на аукціон потужність нових ВЕС перевищила 40 ГВт. У 2019 р. Китай і США залишалися найбільшими в світі вітровими ринками на суші, на які припадало понад 60% нових потужностей. За прогнозами Міжнародного енергетичного агентства, впродовж наступних п'яти років буде додано більше 355 ГВт вітроенергетичної потужності, а до 2027 р. вітрогенератори стануть основним джерелом енергії в Європейському Союзі.

Згідно з прогнозами агентства, до названого терміну вітер буде основним джерелом енергії для ЄС і забезпечить приблизно 23% загальної потужності. Інші джерела, такі як електростанції, що працюють на біомасі, дадуть 20%, газ – 20%, атомна енергія – 20%, а використання вугілля у виробництві електроенергії скоротиться до 10%. Частка сонячної енергії складе від 6 до 7%.

Вітроенергетика Британії в першому кварталі 2020 р. виробила рекордні 24 ТВт/год за квартал. Одночасно газова генерація знизилася до найнижчих квартальних значень за останні роки. Газові електростанції, за даними EnAppSys, виробили 23.15 ТВт/год електроенергії. Тобто можна підсумувати, що вітрові електростанції за квартал виробили більше електрики, ніж газові [11].

Незважаючи на те, що в багатьох регіонах світу вітроенергетика «наземного базування» є найдешевшою технологією генерації, вона здатна забезпечувати найнижчу собівартість кіловат/години (наприклад, в США – 2 центи за кВ/год і навіть нижче). У даний час найбільш високі темпи зростання показує ринок вітрової морської енергії (офшорної вітроенергетики) [8]. Найбільші офшорні електростанції знаходяться в Північній Європі, Німеччині та Великобританії. Але Китай і США також почали активно інвестувати в цю галузь, а тому розстановка сил на ринку змінюється.

Варто зазначити, що успішному розвитку світового ринку відновлюваних джерел енергії перешкоджають такі серйозні чинники як недоліки в ціноутворенні на світових ринках органічного палива і досить високий рівень питомих капітальних витрат при їх використанні. Крім того, економічна ефективність використання ВДЕ знижується тривалістю термінів будівництва, а також високим ступенем ризику через залежності від природного чинника та відсутністю впевненості в надійності й зрілості наявних технологій. Тому проекти з відновлюваних джерел енергії для виправдання великих ризиків вимагають, як правило, інвестицій, які видаються під високі відсотки, що, в свою чергу, призводить до подорожчання генерованої енергії [1, с. 44].

Розглядаючи перспективи альтернативної енергетики, слід означити ряд країн світу, які окреслили плани з впровадження ВДЕ в господарське життя.

Так, Німеччина до 2035 р. (населення понад 82 млн осіб) планує перевести 55–60% своєї електроенергетики на відновлювані джерела енергії до 2050 р. – не менше 80%.

Португалія (населення понад 10 млн осіб) планує забезпечувати свої потреби в електроенергії за рахунок відновлюваних джерел енергії на 80% до 2030 р і на 100% – до 2050 р.

Іспанія (населення понад 46 млн осіб) також повністю переведе свою електроенергетику на ВДЕ до 2050 р.

Данія (населення понад 5 млн осіб) має намір повністю перейти на ВДЕ в усіх енергетичних секторах, включаючи транспортний, до 2050 р.

У США 153 міста поставили перед собою мету 100% використання ВДЕ в електроенергетиці. Аналогічні плани прийняли 9 штатів, округів і територій, включаючи штат Каліфорнія (населення майже 40 млн осіб) [6].

Ці події мають місце з двох причин. По-перше, зважаючи на стрімке здешевлення ВДЕ, яке відбулося за останні 10 років (за даними Lazard, в період з 2009 по 2019 рр. 1 кВт/год електроенергії, виробленої за рахунок вітру, подешевшав на 70%, за рахунок сонця – на 89%). По-друге, з огляду на зростання екологічної грамотності населення і формування запиту громадянського суспільства на сприятливе навколишнє середовище з мінімально можливим негативним антропогенним ефектом [3].

У Китаї вже запустили національну систему торгівлі квотами на викиди вуглецю у сфері генерації електроенергії. Таким чином, влада КНР мотивує енергетичні компанії переходити на екологічно чисті технології та ставати більш енергоефективними. Вражаючу динаміку розвитку демонструють китайські компанії, які працюють у сфері ВДЕ. У Deutsche Bank відзначають, що до 2030 р. виробництво сонячної енергії в Китаї може зрости в 10 разів, а виробництво енергії вітру в 3–4 рази у порівнянні з рівнем 2020 р. Також влада Японії заявила про зниження до 2050 р. парникових викидів вуглецю до нуля та про прагнення повністю перейти на «зелену» енергетику [11].

Формування енергетичних стратегій відбувається у країнах, які поставили собі амбітні завдання щодо переходу на відновлювану енергію. Такі прагнення стали частиною Паризької угоди – до 2030 р. технології з нульовим викидом вуглецю можуть бути конкурентоспроможними в секторах, на які припадає понад 70% світових викидів [7]. Зробити це планується за рахунок процесу заміни вугільної економіки відновлювальною енергетикою.

У 2020 р., незважаючи на пандемію та економічну рецесію, багато країн, міст і компаній продовжували здійснювати або повідомляти про плани з декарбонізації.

Очікується, що в 2021 р. Індія здійснить найбільший внесок у розвиток відновлюваної енергетики. Тут планують запустити ряд вітряних і сонячних проектів.

В Євросоюзі також прогнозується стрибок у приростi потужностей у 2021-2022 рр. Тут навіть в умовах пандемії не забувають про Green Deal – найбільшої в історії ЄС корекції економічного курсу. Мета проекту – сформувати в ЄС вуглецево-нейтральний простір до 2030 р. Для цього планується скоротити на 40% обсяг викидів парникових газів від рівня 1990 р. і збільшити частку енергії з відновлюваних джерел до 32% у загальній структурі енергоспоживання. Як порахувала Єврокомісія, досягти цих завдань можна буде за допомогою щорічних інвестицій у розмірі 260 млрд євро. Частка ВДЕ в енергосистемі ЄС також постійно зростає. Так, більше 40% електроенергії в першому півріччі 2021 р. в ЄС було вироблено з відновлюваних джерел [10].

Китай за десять років став головним виробником обладнання для відновлюваної енергетики. В цілому розвиток технологій здешевив вартість будівництва нових об'єктів ВДЕ. Це наближає плани Китаю стати вуглецево нейтральною країною до 2060 р.

Серйозних кроків у бік енергетичного переходу очікують і від президента США Джо Байдена. Він не тільки повернув країну в Паризьку хартію, а й заявив про те, що має намір домогтися чистих викидів парникових газів і переходу на 100% екологічної енергії до 2050 р. [13].

Також до 2050 р. планують використовувати тільки ВДЕ Японія, Південна Корея, Нова Зеландія і Великобританія. Минулий 2020 р. уже став найбільш екологічним для енергосистеми Великобританії з часів промислової революції. Країна цілих 67 днів змогла обходитися без вугілля. Від традиційних джерел енергії Британія планує відмовитися вже до 2025 р.

Активно розвиваються ВДЕ в Іспанії – за прогнозами, сектор сонячної енергетики в країні буде зростати приблизно вдвічі швидше, ніж у Німеччині.

У 2020 р. Шотландія отримала 97% електроенергії з відновлюваних джерел. За допомогою виробленої «зеленої» енергії вийшло забезпечити потреби в електриці більш ніж 7 млн домогосподарств. Шотландія планує стати вуглецево нейтральною вже до 2030 р.

Цей же рік обраний періодом повної відмови від традиційної енергетики для Австрії, а Саудівська Аравія запланувала до 2030 р. отримувати 50% електроенергії від ВДЕ [6].

Окремі міста по всьому світу також прагнуть стати кліматично нейтральними. За даними CDP, з більш ніж 570 міст світу, за якими проводиться статистика, понад 100 з них отримують принаймні 70% електроенергії з відновлюваних джерел – енергії води, геотермальної, сонячної та вітрової енергії. У списку присутні такі міста, як Окленд, Найробі, Осло, Сіетл, Ванкувер, Рейк'явік, Базель, Богота та інші. Наприклад, Берлінгтон (штат Вермонт, США) вже отримує 100% електроенергії від вітру, сонця, води та біомаси. Вся електроенергія Рейк'явіка проводиться за рахунок гідроелектростанцій і геотермальних джерел. До 2040 р. весь громадський та особистий транспорт столиці повинен стати вільним від викопного палива.

Світові столиці також не залишаються осторонь. Наприклад, Сенат Берліна затвердив план заходів з розвитку сонячної енергетики в столиці Німеччини «Masterplan Solarcity». Відповідно до загальної стратегії розвитку міста Берлін повинен стати кліматично нейтральним до 2050 р. [15]

Компанії усього світу також створюють стратегії та визначають «зелені» цілі, яких вони хочуть досягти впродовж певного періоду часу. З'явилося усвідомлення: потрібно діяти відповідально й подавати екологічний приклад споживачам. Звичайно, використання ВДЕ може не тільки допомогти у формуванні позитивного іміджу для компаній, але й знизити витрати на електроенергію.

Так, нові сервери Facebook, а також компанія General Motors будуть отримувати енергію від сонячної електростанції. Її будують в штаті Кентуккі в рамках масштабної програми Green Invest.

IKEA запланувала виробляти більше електроенергії на основі відновлюваних джерел, ніж вона споживає, до 2030 р. У 14 країнах на крамницях розміщені 920 тис. сонячних панелей, а також понад 530 вітряних турбін. Ingka, материнська компанія IKEA, інвестувала близько2,8 млрд доларів у різні проекти ВДЕ і стала власником 1,7 ГВт потужностей. Вона продовжує вкладати кошти в будівництво вітропарків і сонячних електростанцій.

Компанія Intel отримує енергію від вітру, сонця, води та біомаси. З 2012 р. Intel інвестувала 185 млн доларів у 2 000 проектів з енергозбереження, а 100% електроенергії, споживаної корпорацією в США та ЄС, надходить з ВДЕ.

Apple також ставить перед собою мету стати вуглецево нейтральною. Вона придбала кілька сонячних ферм, забезпечуючи стійку енергію для своїх центрів обробки даних. З 2018 р. всі роздрібні крамниці, офіси та центри обробки даних Apple працюють на 100% відновлюваній енергії.

Microsoft щорічно використовує більше 1,3 млрд КВт/год «зеленої» енергії при розробленні програмного забезпечення, роботи центрів обробки даних і виробництва. Корпорація зобов'язалася скоротити викиди вуглекислого газу на 75% до 2030 р. [10].

Висновки. Розвиток світового ринку альтернативних джерел енергії вийшов на нові рубежі. Сьогодні ВДЕ є найкращим джерелом енергопостачання. У міру того, як альтернативні джерела енергії демонструють здатність підвищувати ефективність енергомереж і зміцнюють свою конкурентоспроможність, перепони до їх впровадження поступово зникають. Сонячна та вітрова енергії вже зараз є одними з найдешевших джерел енергії у світі та володіють значним потенціалом для подальшого розвитку і дозволяють практично повністю задовольнити три ключові вимоги споживачів: стабільність енергопостачання, доступну вартість та екологічність. На ринках, які лідирують у сфері ВДЕ, наднаціональні, національні та місцеві інтереси узгоджуються з цими вимогами. Ринки, що розвиваються, активно прагнуть до лідируючих позицій на світовому ринку альтернативних джерел енергії. Перспектива розвитку і використання альтернативних джерел енергії буде сприяти вирішенню енергетичних та екологічних проблем.

Список використаних джерел:

1. Антонова Л.В. Енергетична політика Європейського Союзу: шлях до якісного та безпечного майбутнього. *Публічне управління та митне адміністрування.* 2015. №2. С. 42–49. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/2015_8.
2. ВДЕ стануть головним джерелом енергії для Європи до 2030. Wood Mackenzie: 2020. URL: https://www.greentechmedia.com/woodmacrenewables-to-supply-53-of-europes-power-by-2030.
3. Вплив енергетики на сталий розвиток. 2019. URL: https://www.imemo.ru/publications/periodical/meimo/archive/2019/11-t-61.
4. За даними Європейської асоціації сонячної енергетики. URL: https://www.solarpowereurope.org/eu-market-outlook-2019-2023.
5. Манжул І. Забезпечення енергетичної безпеки ЄС. *Національний юридичний журнал: теорія і практика.* 2016. № 2. С. 96–100.
6. Офіційний сайт Міжнародного агентства з відновлюваних джерел енергії (IRENA). URL: https://www.irena.org/events/2021.
7. Паризька угода. URL: https://unfccc.int/process-and-meetings/the-paris-agreement/the-paris-agreement.
8. Потужність всіх сонячних і вітрових електростанцій у світі перевищила 1 трлн Вт. 2020. URL: https://hightech.fm/2020/04/08/solar-and-wind.
9. Про альтернативні джерела енергії: Закон України від 20.02.2003 № 555-IV URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/555-15#Text.
10. Топ-5 країн, які вкладають у відновлювану енергетику більше за всіх. 2020. URL: https://gisprofi.com/gd/documents.html.
11. Тормосов Р.Ю. Систематизація зарубіжного досвіду стратегічного планування сталого енергетичного розвитку. *Ефективна економіка.* 2020. №3. URL: http:/ /www.economy.nayka.com.ua/pdf/3_2020/87.pdf.
12. Трачук А.В., Линдер Н.В. Технологии распределенной генерации: эмпирические оценки факторов применения. *Стратегические решения и риск-менеджмент.* 2020. № 1. С. 32-48. URL: https://doi.org/2020-1-32-48.
13. EU Industry Starts to Cut Gas Demand Amid Soaring Prices. Bloomberg. URL: https://www.bloomberg.com/europe.
14. International Energy Agency. URL: https://www.iea.org.
15. Renewables 2020 Global Status Report (Paris: REN21 Secretariat). URL: https://www.ren21.net/wp-content/uploads/2019/05/gsr_2020_full_report_en.pdf.
16. Renewables 2019 Global Status Report (Paris: REN21 Secretariat). URL: https://www.ren21.net/wp-content/uploads/2019/05/gsr_2019_full_report_en.pdf.

References:

1. Antonova L.V. (2015) Energhetychna polityka Jevropejsjkogho Sojuzu: shljakh do jakisnogho ta bezpechnogho majbutnjogho [Energy policy of the European Union: the path to a quality and secure future]. *Publichne upravlinnja ta mytne administruvannja*, vol. 2, pp. 42–49.
2. VDE stanutj gholovnym dzherelom energhiji dlja Jevropy do 2030. Wood Mackenzie (2020).URL: https://www.greentechmedia.com/woodmacrenewables-to-supply-53-of-europes-power-by-2030.
3. Vplyv energhetyky na stalyj rozvytok. 2019. URL: https://www.imemo.ru/publications/periodical/meimo/archive/2019/11-t-61.
4. Za danymy Jevropejsjkoji asociaciji sonjachnoji energhetyky (2019). URL: https://www.solarpowereurope.org/eu-market-outlook-for-solar-power-2019-2023.
5. Manzhul I. (2016) Zabezpechennja energhetychnoji bezpeky JeS. [Ensuring EU energy security]. *Nacionaljnyj jurydychnyj zhurnal: teorija i praktyka,* no. 2, pp. 96–100.
6. Oficijnyj sajt Mizhnarodnogho aghentstva z vidnovljuvanykh dzherel energhiji (IRENA) (2021). URL: https://www.irena.org/events/2021.
7. Paryzjka ughoda (2016). URL: https://unfccc.int/process-and-meetings/the-paris-agreement/the-paris-agreement.
8. Potuzhnistj vsikh sonjachnykh i vitrovykh elektrostancij u sviti perevyshhyla 1 trln Vt. (2020). URL: https://hightech.fm/2020/04/08/solar-and-wind.
9. Pro aljternatyvni dzherela energhiji: Zakon Ukrajiny vid 20.02.2003 № 555-IV URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/555-15#Text.
10. Top-5 krajin, jaki vkladajutj u vidnovljuvanu energhetyku biljshe za vsikh (2020). URL: https://gisprofi.com/gd/documents.html.
11. Tormosov R. Ju. (2020) Systematyzacija zarubizhnogho dosvidu strateghichnogho planuvannja stalogho energhetychnogho rozvytku [Systematization of foreign experience of strategic planning of sustainable energy development]. *Efektyvna ekonomika*. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/3_2020/87.pdf.
12. Trachuk A.V., Lynder N.V. (2020) Tekhnologhyy raspredelennoj gheneracyy: эmpyrycheskye ocenky faktorov prymenenyja [Distributed generation technologies: empirical estimates of application factors]. *Strateghycheskye reshenyja y rysk-menedzhment*, no. 1, pp. 32–48. URL: https://doi.org/2020.
13. EU Industry Starts to Cut Gas Demand Amid Soaring Prices. Bloomberg (2021). URL: https://www.bloomberg.com/europe.
14. International Energy Agency (2021), available at: URL: https://www.iea.org.
15. Renewables 2020 Global Status Report (Paris: REN21 Secretariat). https://www.ren21.net/wp-content/uploads/2019/05/gsr_2020_full_report_en.pdf.
16. Renewables 2019 Global Status Report (Paris: REN21 Secretariat). https://www.ren21.net/wp-content/uploads/2019/05/gsr_2019_full_report_en.pdf.

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ МИРОВОГО РЫНКА АЛЬТЕРНАТИВНЫХ ИСТОЧНИКОВ ЭНЕРГИИ

Аннотация. Статья направлена на общее понимание того, как внедрение альтернативной энергетики влияет на получение энергии с практически неисчерпаемых ресурсов, при которых снижается риск причинения вреда окружающей среде. Подробно были рассмотрены основные виды альтернативных источников энергии. Определена роль возобновляемой энергии в превращении мирового рынка энергетики. В статье проанализированы особенности развития альтернативной энергетики в тех странах мира, в которых альтернативные источники энергии получили приоритетное

развитие и установлено лидеров по вложению инвестиций в создание «зеленой» энергетики. Акцентируется внимание на динамике развития солнечной и ветровой энергии. Кроме того, затронуты проблемы, препятствующие развитию мирового рынка возобновляемых источников энергии при их использовании. В процессе работы выделена также особая роль инвестиций в успешном применении возобновляемой энергетики и намечены планы по внедрению возобновляемых источников энергии в хозяйственную жизнь. В рамках исследования освещаются стратегии всемирно известных корпораций и определяются «зеленые» цели, которых они хотят достичь в течение определенного периода времени. Акцентируется внимание на практическом значении результатов активного развития мирового рынка альтернативных источников энергии.

Ключевые слова: альтернативные источники энергии, солнечная энергия, энергия ветра, инвестиции, развитие, стратегии.

FEATURES OF DEVELOPMENT OF THE GLOBAL MARKET OF ALTERNATIVE ENERGY SOURCES

Summary. The article aims at a general understanding of how the introduction of alternative energy affects the production of energy from virtually inexhaustible resources, which reduces the risk of harm to the environment. Types of alternative energy sources are considered in detail, in particular, such as solar energy, wind energy, hydropower and other sources. The role of renewable energy in the transformation of the world energy market is determined. The preconditions of formation and factors of development of the world market of alternative energy sources are investigated. The article considers the peculiarities of the development of alternative energy in those countries of the world that most actively strive for leading positions in investing in the creation of "green" energy in the global renewable energy market and in which alternative energy sources have received priority development. Emphasis is placed on the dynamics of development of solar and wind energy, which are one of the cheapest energy sources in the world and have significant potential for further development and meet the key requirements of consumers. The leading countries in the production of renewable energy and investment in new energy technologies over the past three years have been identified. In addition, the problems that hinder the development of the global market for renewable energy sources in their use, namely: shortcomings in pricing, high cost, dependence on the duration of construction, high risk and uncertainty in the reliability of technology. In the process of work, a special role of investments in the successful use of renewable energy is also highlighted. The study identified the most optimal alternative types of electricity generation to date, used in countries that have developed energy strategies for the transition to renewable energy sources. Prospects of alternative energy in a number of countries of the world where plans of introduction of renewable energy sources in economic life are planned are considered. The study highlights the strategies of world-renowned corporations and identifies the "green" goals they want to achieve over a period of time. Emphasis is placed on the practical significance of the results of active development of the world market of alternative energy sources.

Key words: alternative energy sources, solar energy, wind energy, investments, development, strategies.

УДК 332.1
DOI: https://doi.org/10.32782/2413-9971/2021-39-27

Яремко Л. А.
доктор економічних наук,
професор кафедри міжнародних економічних відносин
Львівського торговельно-економічного університету
Яремко С. А.
аспірант
Державної установи «Інститут регіональних досліджень
імені М. І. Долішнього Національної академії наук України»

Yaremko Larisa
Doctor of Economic Sciences,
Professor at Department of International Economic Relations
Lviv University of Trade and Economics
Sofiya Yaremko
Postgraduate Student
Institute of Regional Research named after M.I. Dolishniy
State Institution "M.I. Dolishniy Institute of Regional Research
of the National Academy of Sciences of Ukraine"

ІНСТРУМЕНТИ ФІНАНСУВАННЯ РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІЙ

Анотація. Важливість розвитку міжнародного та транснаціонального співробітництва зумовлює необхідність забезпечення високого рівня економічного розвитку регіону. Смарт-стратегування регіонального розвитку України, запроваджене в рамках Угоди про асоціацію з ЄС, має на меті акцентувати зусилля на використанні креативних ресурсів і забезпечити максимальне використання внутрішніх ресурсів регіону. Регіони України визначилися зі стратегічними напрямами смарт-спеціалізації, що знайшло відображення у «Стратегії регіонального розвитку 2021–2027». Забезпечення належного фінансування є однією з першочергових умов здійснення інноваційної діяльності. Європейський досвід засвідчує, що інноваційні форми фінансування проєктів починають створювати істотну конкуренцію традиційним формам залучення фінансових коштів і Україні слід створювати передумови та розвивати нові форми фінансування інноваційної діяльності. Стаття присвячена проблемам пошуку та ефективного залучення в інноваційні процеси внутрішніх фінансових ресурсів регіону. До заходів, які би сприяли залученню фінансових ресурсів для поповнення інноваційного капіталу, можна також віднести: розвиток ринку цінних паперів інноваційних підприємств; поліпшення режимів оподаткування та регулювання діяльності інноваційних підприємств; створення інноваційних кредитних ліній; створення механізмів гарантування та страхування інноваційних проектів; розвиток небанківських механізмів непрямого інвестування; розвиток лізингу та оренди майна; забезпечення механізмів взаємокредитування та кооперації інноваційних підприємств. Пропонується для фінансування інноваційної діяльності створення такого нового методу фінансування інновацій, як фінансові кластери.

Ключові слова: смарт-спеціалізація, розвиток регіону, фінансування регіонального розвитку, інноваційна діяльність регіону, інноваційна екосистема, інвестиційні фонди, фінансові кластери.

Вступ та постановка проблеми. Активна участь регіонів України в процесах міжнародного співробітництва вимагає підвищення їхньої конкурентоспроможності, що, у свою чергу, зумовлює необхідність забезпечувати високий рівень економічного розвитку регіону та запровадження інноваційних технологій. Стратегія Смарт-спеціалізації регіонального розвитку, яку запроваджує Україна в рамках Угоди про асоціацію з ЄС, має на меті забезпечити процес формування креативних та інновацій знань шляхом активної взаємодії науки, бізнесу та держави з акцентом на максимальне використання внутрішніх ресурсів регіону. Ниніц усі регіони визначилися зі стратегічними напрямами смарт-спеціалізації, що знайшло відображення у «Стратегії регіонального розвитку 2021–2027». Забезпечення належного фінансування є однією з визначальних умов забезпечення інноваційної діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемі фінансування наукових досліджень та інноваційної діяльності присвячено численні наукові публікації таких вітчизняних дослідників цієї сфери, як М.І. Диба, О.М. Юркевич, Т.В. Майорова, І.В. Власова, Н.З. Зарічна, М.В. Заплатинський, К.В. Ковтуненко, О.В. Нестеренко, А.Ю Овчинікова, та таких іноземних дослідників. як М. Калопа, Дж. Горваль та багато інших. У їхніх працях розглядаються як традиційні джерела, так і нові форми залучення фінансових ресурсів, що можуть бути застосовані для акумулювання грошових коштів реалізації стратегії смарт-спеціалізації.

Метою роботи є огляд наявних у світовій практиці інструментів залучення коштів на інноваційні проекти та можливостей їхнього використання для фінансування проектів смарт-спеціалізації в регіонах України.

Результати дослідження. Джерела фінансування традиційно поділяються на такі дві групи, як державні та недержавні. Джерела державного фінансування представлені різноманітними цільовими фондами (здійснюються зі структурних та інвестиційних фондів ЄС), які є основним джерелом фінансових ресурсів у рамках реалізації стратегії смарт-спеціалізації країн Європи. У вітчизняній практиці до таких фондів відносять: Державний фонд регіонального розвитку (ДФРР), національні та регіональні програми інноваційного розвитку та розвитку підприємництва, а також місцеві бюджети [1, с. 32]. На жаль, в українських реаліях цих коштів недостатньо для повноцінного фінансування стратегії. Отже, існує

нагальна проблема залучення достатніх ресурсів з інших джерел, оскільки успішність процесу інноваційного розвитку залежить від можливостей та доступності джерел фінансування.

Серед додаткових джерел фінансування інноваційних проєктів виділяють власні, позикові та залучені кошти. В Україні тривалий час існує практика фінансування науково-технічних розробок за рахунок власних коштів підприємств (рис. 1).

І якщо у 2010 р. частка власних коштів складала близько 70% то у 2019 р. – близько 90%. У складі зовнішніх джерел формування власних фінансових ресурсів провідне місце належить залученню підприємством додаткового пайового (шляхом додаткових внесків у статутний фонд) або акціонерного (шляхом додаткової емісії та реалізації акцій) капіталу.

Інноваційні форми фінансування проєктів створюють конкуренцію та доповнюють традиційні форми залучення коштів (банківське кредитування, державні позики та ін.). Фінансові ресурси, що спрямовуються на розвиток інновацій, слід розглядати як ризикові (венчурні). До основних ризиків відносять: ймовірність помилки в процесі планування чи реалізації задуму; непередбачуваність практичних результатів проєкту; складність чи проблеми практичної реалізації інновацій та непередбачуваності реакції на них ринку. Проблеми пов'язані із значним часовим лагом між періодами капіталовкладення в інноваційний проєкт та етапом отримання доходу у разі успіху. Ці фактори значною мірою впливають на вибір джерел фінансування проєктів смарт-спеціалізації.

Традиційно джерелами фінансування ризикових капіталовкладень є такі інструменти, як краудфандинг, венчурне підприємництво, бізнес-ангели та інвестиційні фонди. Ці інструменти застосовуються в Україні, хоча і не забезпечують належним чином процесів фінансування інновацій.

Одним із механізмів взаємодії між фірмою, яка шукає фінансування інноваційної ідеї, та потенційним інвестором є краудфандинг, що дослівно перекладається як «публічне інвестування» [3]. Цей напрям набуває активного розвитку в Україні, про що свідчить створення власних краудфандингових платформ під назвою «Велика Ідея» та Razom Go для збору фінансових ресурсів, які успішно функціонують вже кілька років. За допомогою платформ здійснюється фінансування Громадського ТБ [4]. За сприяння платформи KickStarter реалізовано ще низку українських проєктів. Також краудфандинг успішно зарекомендував себе у таких країнах, як США (сімейний краудфандинг зі створенням двох платформ – Indiegogo, Kickstarter та RocketHub), у Великобританії, та набирає обертів в Україні. Збір коштів починається після того, як потенційний позичальник створює ідею та розміщує її на платформі.

Краудфандинг має низку переваг: це досить простий спосіб звернутися за фінансуванням; можливість залучити гроші не одного, а відразу багатьох інвесторів. За допомогою цього механізму широке коло учасників мають змогу здійснити незначні фінансові вливання у проєкти. Водночас такий проєкт отримує фінансові надходження, рекламу, просування інноваційної ідеї, а також талановитих людей. Таким чином інноваційні проєкти отримують шанс на підтримку.

Краудфандинг особливо привабливий для малого бізнесу, оскільки дозволяє залучити значну кількість інвесторів.

Майбутньому інвестору за фінансування ідеї пропонується щось в обмін: частку в прибутках чи просто згадку в ЗМІ. Після того, як завершується збір необхідної суми, вона перераховується отримувачу, який в подальшому налагоджує врегулювання відносин із вкладниками. Мотиваційні чинники для власника капіталу є досить різноманітними. Це і доброчинність з наміром підтримати цікаву чи корисну ідею, і мікроінвестиції з метою отримання фінансової вигоди в майбутньому. Такий механізм є важливим інструментом, що дозволяє приватним інвесторам з невеликим капіталом стати акціонерами стартапу.

Залежно від винагороди для інвестора розрізняють три типи краудфандингу: Reward crowdfunding – за бонуси (подяка чи просто згадка, реклама через ЗМІ, безкоштовне отримання частки продукції тощо); Debt crowdfunding – процент з продажів; Equity crowdfunding – частка акцій майбутнього підприємства. Останні дві форми є найбільш популярними та такими, що швидко розвиваються і отримали назву краудінвестінгу.

Краудфандинг дозволяє також отримувати кошти в борг. Такий підхід отримав назву «краудлендінг». Нині в Україні краудлендінг ще не отримав правового статусу використання. Зокрема, він користується популярністю на таких платформах, як MyConstant (США) та Bondora (Естонія) [5].

Слід відзначити і низку таких недоліків вищевказаного механізму, як висока ймовірність шахрайства, хоча

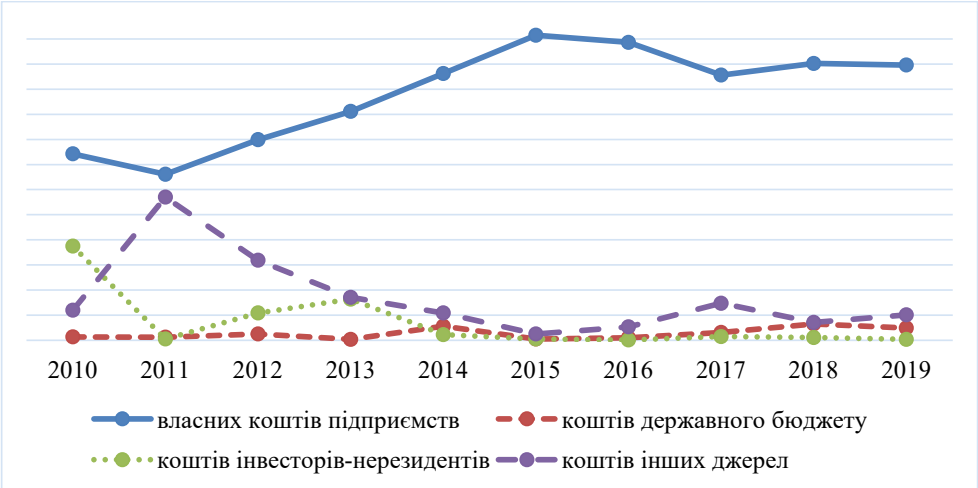


Рис. 1. Витрати на інновації в Україні, млн грн. [2]

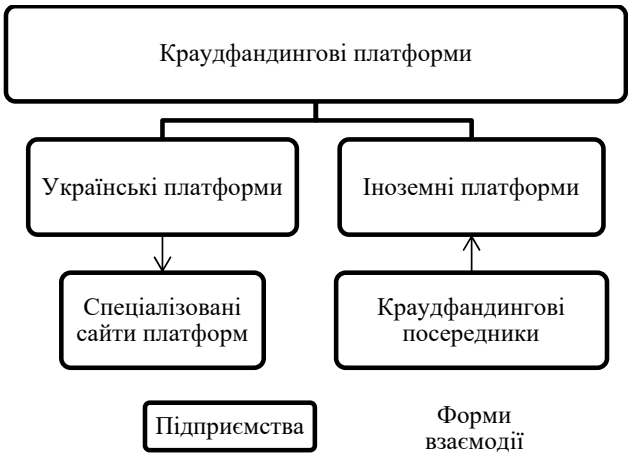


Рис. 2. Механізм взаємодії підприємств з краудфаундинговими платформами

Джерело: [7]

операції і відстежуються модераторами платформи, а також невиконання зобов'язань з боку отримувача коштів. З огляду на це низка платформ надають можливість страхування коштів для інвесторів. Також до негативних сторін краудлендінгу відносять складність збору коштів на фінансування великих проєктів, проблеми зі складанням бізнес-плану (помилки з розрахунком планованої суми, прогнозованого прибутку чи ідеї загалом), небезпеку крадіжки ідеї викладеної на платформу та ризик так і не зібрати потрібну суму.

У США, де і виник цей напрям, діють такі популярні платформи, як Indiegogo і Kickstarter, де малі компанії та початківці можуть знайти фінансування для своїх ідей. Такі проєкти як Pebble, у свою чергу залучають мільйонні капіталовкладення. При цьому інвестори часто мають додаткову можливість отримати зразок спільно випущеної продукції [6].

Важливими є механізми взаємодії підприємств з так званими краудфандинговими платформами (рис. 2).

Власник ідеї може сам розміщувати товари на платформі або залучити до цього фахівця, адже важливо саме так подати ідею, щоб звернути на неї увагу потенційного інвестора, зацікавити його, викликати довіру та вірно донести ідею.

Цей інструмент має багато переваг і є перспективним напрямком фінансування та інвестування інноваційних проєктів як за кордоном, так і в Україні. Хорошим прикладом суспільного фінансування інноваційних ідей є проєкт People Place у Львові, що розміщений на платформі «Велика Ідея». За два місяці доброчинці допомогли зібрати для нього 174 тис. грн. Ця сума перевищила очікуваний запит організаторів. У свою чергу, проєкту Promprylad в Івано-Франківську вдалось зібрати більше $5,5 млн грн. Цей напрям в Україні набуває поширення, однак може застосовуватися переважно для фінансування стартапів та невеликих проєктів [8].

Одним із основних інструментів, що забезпечує реалізацію інноваційних проектів у провідних країнах світу, є механізм венчурного фінансування. Венчурний капітал передбачає використання довгострокових прямих інвестицій пайового характеру. Переважно такі кошти вкладаються строком на 3–7 років з метою створення та розвитку нових інноваційних підприємств. Основними інвесторами в такому разі виступають інституціональні інвестори. Даний механізм передбачає частку для інвесторів у капіталі венчурної фірми за допомогою придбання акцій. На практиці ж інвестори венчурного капіталу намагаються придбати значно більшу частку в новому підприємстві — від 20% до 40% [9, с. 29].

Використання венчурного фонду для фінансування інноваційної діяльності передбачає такі форми інвестування як частку в статутному капіталі, можливість придбання пакету акцій або інвестиційний кредит.

Різновидом венчурної діяльності є бізнес-ангели. Бізнес-ангел – це приватний інвестор, що вкладає фінансові кошти на початкових етапах створення іде чи нового підприємства з метою отримання частки у капіталі. Найскладнішим завданням при виборі цього типу фінансування є власне пошук такого інвестора. Зазвичай це складний і тривалий процес, адже потрібно провести велику кількість зустрічей, які мають на меті презентацію ідеї, її перевірку, обговорення угоди та її фінальне підписання. У країнах з розвиненою інноваційною інфраструктурою існують об'єднання бізнес-ангелів. У свою чергу це сприяє спрощенню процесу пошуку контактів і взаємодії між стартапами й бізнес-ангелами. Вони можуть інвестувати як від свого імені, так і через власні компанії, а характерною рисою є те, що оперують вони власними, а не залученими ресурсами, тому потенційно більш схильні до ризику і можуть фінансувати різні напрями та етапи проєкту за домовленістю. Також серед інших переваг є те, що вони можуть брати участь у бізнес процесах, надавати різні форми підтримки та професійні консультації, адже першочергово зацікавлені в успіху підприємства. Основним недоліком залучення фінансових джерел бізнес-ангелів, є те, що вони більш обмежені в своїх можливостях у порівнянні з такими гравцями ринку фінансових інвестицій як банки. Головною перевагою венчурного фінансування є те, що об'єкту інвестицій не потрібно надавати заставу, крім того йому не потрібно сплачувати інвестору відсотки, як у випадку з банківським кредитом.

Під час роботи з бізнес-ангелами важливо визначитися зі ступенем залученості інвестора в управління підприємством.

В Україні поширеними є механізм інвестування через інвестиційні фонди. Важливо відзначити значний інтерес до України з боку таких міжнародних інвестиційних фондів. Так, такі компанії, як Dragon Capital, Horizon Capital, Ufuture, тривалий час інвестують у нашу державу. Позитивною фактором є те, що на українському ринку почали з'являтися такі нові інвестори як азербайджанський холдинг NEQSOL та Nebras Power. Зокрема, NEQSOL Holding нещодавно викупив Vodafone і продовжує свою інвестиційну діяльність. У свою чергу Nebras Power здійснив покупку мережі сонячних електростанцій. Варто зазначити, що, незважаючи на труднощі, ситуація з інвестиціями в Україні має тенденцію до зростання, починаючи з 2-го півріччя минулого року (рис. 3).

Загалом експерти прогнозують зростання інтересу інвесторів до України, і причиною цього зазначають такі фактори: зростання конкуренції на ринках розвинутих країн і відповідно зменшення можливостей для інвестування, а також зниження дохідності інвестицій. Таким чином, власники капіталу розглядають як поле для інвестування менш розвинуті країни і Україну зокрема. Іншою причиною називають зростання обсягів вільних коштів як у компаній, так і окремих громадян і відповідно необхідність їх інвестування.

І ще одним сприятливим фактором названо зростання інвестиційної привабливості України, незважаючи на військові дії (інвестиції в інфраструктуру, розвиток IT-індустрії, поступ в сфері інновацій та ін.).

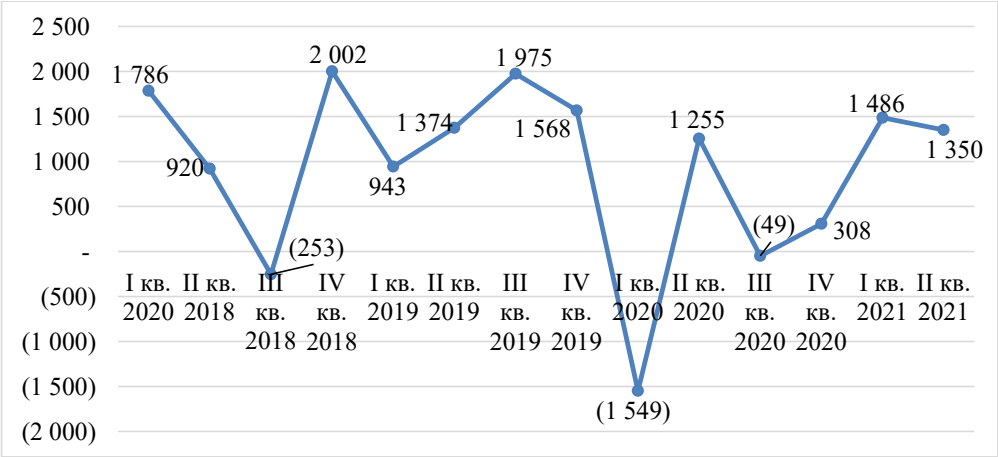


Рис. 3. Динаміка прямих іноземних інвестицій в Україну [10]

Найбільш привабливими секторами економіки є агросектор, IT-сфера, машинобудування, виробництво та ритейл продуктів харчування, транспортна та логістична інфраструктура, точкове виробництво, що базується на спеціалізованій українській сировині. Так, розглядають певні можливості (ніші) для поглибленої переробки титану, овочів та фруктів, продукти для хімічної та харчової промисловості, фарбники, ароматозатори та різноманітні добавки для харчової промисловості.

Зростає зацікавленість до інноваційних та індустріальних парків, зокрема UNIT.City у Києві та Харкові, Lviv Tech City у Львові, індустріальний парк «Біла Церква». Інтерес до цієї сфери має стійку тенденцію до зростання.

У зв'язку із зростанням зацікавленості держави до проблем розвитку інноваційних технологій та розвитку механізмів державного фінансування, зокрема Ukrainian Startup Fund, Україні прогнозують роль одного з провідних технологічних новаторів [11].

Однак під час вибору джерела фінансування слід оцінювати ризик втрати контролю над власною справою та необхідність розголошення різного роду інформації, строки користування коштами, умови розірвання угоди про фінансування тощо. Вітчизняні підприємці орієнтуються на іноземні наукові розробки, приділяючи менше уваги сфері вітчизняної науки. Причиною цього, на нашу думку, серед іншого є слабка поінформованість про вітчизняні наукові розробки та можливості науково-дослідних установ.

Оскільки завданням смарт-спеціалізації є пошук та ефективне залучення в інноваційні процеси власних ресурсів регіону, важливо розробити механізми стимулювання залучення додаткових, в першу чергу внутрішніх фінансових ресурсів. Це формування передумов для створення державних інвестиційних компаній та венчурних фондів. Важливим ресурсом можуть бути кошти учасників ринку небанківських фінансових послуг: фінансових, страхових компаній та кредитних спілок.

Серед потенційних джерел фінансових ресурсів можна відзначити кошти небанківських фінансових установ і різних комерційних структур, венчурних інвестиційних та інноваційних фондів, кошти кредитних спілок. Особливу уваги слід звернути на приватні накопичення фізичних осіб та установ тощо.

До важелів, які би сприяли залученню та використанню наявних фінансових інструментів для поповнення інноваційного капіталу, можна віднести: стимулювання венчурного капіталу; поліпшення режимів оподаткування та регулювання діяльності інноваційних підприємств; створення механізмів гарантування та страхування інноваційних проектів; розвиток небанківських механізмів непрямого інвестування; розвиток лізингу та оренди; забезпечення механізмів взаємокредитування та кооперації інноваційних підприємств.

Так, на прийняття рішення про вибір засобів фінансування в процесі залучення капіталу впливає значна кількість чинників. Кожне з альтернативних джерел капіталу підлягає ретельному аналізу.

За оцінками експертів, до рівня комерціалізації в Україні доходить лише 5–7% наявних наукових розробок, які характеризуються як «переважно прості технології», тоді як «численні оригінальні новації не реалізуються в підприємницькому секторі та не сприяють економічному розвитку» [12, с. 185].

Однією з проблем є брак доступного фінансування. Тому формування ефективної системи забезпечення коштами інноваційного процесу є вкрай необхідним. На нашу думку, об'єднати різноманітні інструменти фінансування, оптимально врахувати їх недоліки і ефективно використати переваги зможе формування фінансових кластерів [13]. Кластеризацію як інструмент забезпечення економічного зростання та підвищення конкурентоспроможності національної та регіональної економіки розглядають фахівці багатьох країн. Кластери, об'єднуючи широку мережу стейкхолдерів здатні забезпечити засади динамічного економічного зростання, коли навіть одна конкурентоспроможна галузь здатна сформувати мережу суміжних галузей, інновацій, кваліфікованих кадрів шляхом використання синергії мережевих зв'язків та співпраці. Їх створення вимагає формування відповідного економічного, фінансового та інституційного середовища.

До факторів, що сприятимуть об'єднанню фінансових установ, органів державної влади та бізнесу, можна віднести: зниження ризику у сфері фінансування та бізнес-процесів шляхом об'єднання фінансових ресурсів та зусиль щодо їх ефективного використання; диверсифікацію кредитних та інвестиційних ризиків; залучення додаткових фінансових ресурсів шляхом акумулювання вільних коштів громадян та установ за рахунок зростання довіри до можливостей нових інституцій [13, с. 109]. Також до переваг слід віднести потенційне зростання довіри, ділової етики та відповідальності як наслідок розвитку партнерського співробітництва. У рамках об'єднання зростають передумови розвитку фінансових інноваційних

технологій та продуктів для задоволення потреб сучасного бізнес-середовища.

Джерелами фінансового капіталу в умовах мережевої взаємодії мають виступати в першу чергу залучені внутрішні ресурси регіону [13, с. 111]. До таких джерел відносять власні кошти членів кластеру, пайові внески, прибуток, внутрішні запозичення, кошти статутного й амортизаційного фондів; позикові кошти (банківські позики, кредиторська заборгованість та ін.); залучені кошти (державне фінансування, субвенції), громадські ресурси (кошти недержавних пенсійних фондів, спонсорська допомога, доброчинні внески, венчурний капітал). Значну роль у фінансуванні проєктів регіонального розвитку відіграватимуть і іноземні інвестиції та кошти міжнародних фондів у разі їх залучення. Однак основним завданням кластеру має бути не лише їх залучення, а й ефективне використання внутрішніх фінансових ресурсів.

Висновки. Основним завданням регіонального розвитку є підвищення конкурентоспроможності його економіки. Цього можна досягти в сучасних умовах лише шляхом забезпечення технологічного та інноваційного розвитку. Пошук ефективних методів фінансування є важливим елементом реалізації останнього. Попри це, процес залучення коштів задля ефективного фінансування інновацій в Україні є складним. При фінансуванні інновацій за допомогою традиційних джерел спостерігається незначний розвиток цього сектору економіки. Також ефективному використанню вищезазначеного механізму перешкоджає як несприятливе законодавство країни, так і відсутність комерційного інтересу через наявність високих ризиків. Інструменти фінансування ризикових інноваційних проектів, що сформувалися у світовій практиці, на жаль, в Україні не забезпечують належним чином інноваційні процеси. Запровадження такого виду фінансового посередництва, як фінансові кластери, може стати ефективним інструментом фінансування учасників інноваційного процесу регіону, забезпечити залучення та ефективний перерозподіл фінансових та інвестиційних ресурсів для стійкого економічного зростання.

Список використаних джерел:

1. Лещух І.В., Патицька Х.О. Інноваційний потенціал регіонів України в контексті формування стратегій смарт-спеціалізації: наукова доповідь. ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М. І. Долішнього НАН України». Львів, 2020. 99 с.
2. Державна служба статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/ (дата звернення: 19.10.2021).
3. Husain S., A. Root. (2015) Crowdfunding for Enterpreneurship. URL: https://cdn.filestackcontent.com/8wuni7GTyqnDXBlzxIpa (дата звернення: 19.10.2021).
4. Краудфандинг: як зібрати кошти на реалізацію своєї ідеї. URL: http://inspired.com.ua/ideas/ crowdfunding/ (дата звернення: 19.10.2021).
5. Привлечение инвестиций в малый и средний бизнес: есть ли альтернатива банкам? URL: https://inventure.com.ua/analytics/articles/privlechenie-investicij-v-malyj-i-srednij-biznes:-est-li-alternativa-bankam (дата звернення: 19.10.2021).
6. Попович Д.В., Савчин Н.В. Краудфандинг як новітній спосіб фінансування в Україні. *Молодий вчений.* 2018. № 10. С. 873–875.
7. Заплатинський М.В. Проблеми фінансового забезпечення інноваційної діяльності підприємств в Україні. *Агросвіт.* 2020. № 4. С. 83–90. URL: http://www.agrosvit.info/pdf/4_2020/14.pdf (дата звернення: 19.10.2021).
8. Краудфандинг: що це таке і як він працює в Україні. URL: https://buduysvoe.com/publications/kraudfandyng-shcho-ce-take-i-yak-vin-pracyuye-v-ukrayini (дата звернення: 17.10.2021).
9. Юхименко В.В., Юхименко Т.В. Проблеми венчурного фінансування в Україні. *Фондовий ринок.* 2009. № 27. С. 28–32.
10. Статистика зовнішнього сектору України. URL: https://bank.gov.ua/ua/statistic/sector-external/data-sector-external#5 (дата звернення: 19.10.2021).
11. Тимощук Н. Где место Украины на инвестиционной карте мира? URL: https://inventure.com.ua/analytics/formula/gde-mesto-ukrainy-na-investicionnoj-karte-mira (дата звернення: 19.10.2021).
12. Формування «розумної спеціалізації» в економіці України : колективна монографія. Єгоров І.Ю. та ін.; за ред.: чл.-кор. НАНУ І.Ю. Єгорова ; НАН України, ДУ «Ін-т. екон. та прогнозув. НАН України». Київ, 2020. 278 с. URL: http://ief.org.ua/docs/mg/331.pdf (дата звернення: 19.10.2021).
13. Зарічна Н. Механізм фінансово-економічного забезпечення функціонування фінансових кластерів. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління.* 2021. № 4. URL: http://www.easterneurope-ebm.in.ua/journal/31_2021/19.pdf (дата звернення: 19.10.2021).

References:

1. Leshhukh I.V., Patycjka Kh.O. (2020) Innovacijnyj potencial reghioniv Ukrajiny v konteksti formuvannja strateghij smart-specializaciji: naukova dopovidj [Innovative potential of the regions of Ukraine in the context of formation of smart specialization strategies: scientific report]. DU «Instytut reghionaljnykh doslidzhenj imeni M. I. Dolishnjogho NAN Ukrajiny». Lviv. 99 p.
2. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrajiny. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/ (accessed 19 November 2021).
3. Husain S., A. Root. (2015) Crowdfunding for Enterpreneurship. URL: https://cdn.filestackcontent.com/8wuni7GTyqnDXBlzxIpa (accessed 19 November 2021).
4. Kraudfandyngh: jak zibraty koshty na realizaciju svojeji ideji. URL: http://inspired.com.ua/ideas/ crowdfunding/ (accessed 19 November 2021).
5. Pryvlechenye ynvestycyj v malыj y srednyj byznes: estj ly aljternatyva bankam? URL: https://inventure.com.ua/analytics/articles/privlechenie-investicij-v-malyj-i-srednij-biznes:-est-li-alternativa-bankam (accessed 19 November 2021).
6. Popovych D.V., Savchyn N.V. (2018) Kraudfandyngh jak novitnij sposib finansuvannja v Ukrajini [Crowdfunding as the newest way of financing in Ukraine.]. *Molodyj vchenyj,* no. 10, pp. 873–875 (accessed 19 November 2021).
7. Zaplatynsjkyj M. V. (2020) Problemy finansovogho zabezpechennja innovacijnoji dijaljnosti pidpryjemstv v Ukrajini [Problems of financial support of innovative activity of enterprises in Ukraine]. *Aghrosvit,* no. 4, pp. 83–90. URL: http://www.agrosvit.info/pdf/4_2020/14.pdf (accessed 19 November 2021).
8. Kraudfandyngh: shho ce take i jak vin pracjuje v Ukrajini. URL: https://buduysvoe.com/publications/kraudfandyng-shcho-ce-take-i-yak-vin-pracyuye-v-ukrayini (accessed 17 November 2021).

9. Jukhymenko V.V., Jukhymenko T.V. (2009) Problemy venchurnogho finansuvannja v Ukrajini [Problems of venture financing in Ukraine]. *Fondovyj rynok,* no. 27, pp. 28–32.
10. Statystyka zovnishnjogho sektoru Ukrajiny. URL: https://bank.gov.ua/ua/statistic/sector-external/data-sector-external#5 (accessed 19 November 2021).
11. Tymoshhuk N. Ghde mesto Ukraynы na ynvestycyonnoj karte myra? URL: https://inventure.com.ua/analytics/formula/gde-mesto-ukrainy-na-investicionnoj-karte-mira (accessed 19 November 2021).
12. Formuvannja «rozumnoji specializaciji» v ekonomici Ukrajiny : kolektyvna monoghrafija [Formation of "smart specialization" in the economy of Ukraine: monograph.] Jeghorov I.Ju. ta in.; za red.: chl.-kor. NANU I.Ju. Jeghorova; NAN Ukrajiny, DU «In-t. ekon. ta proghnozuv. NAN Ukrajiny». Kyiv, 2020. 278 c. URL: http://ief.org.ua/docs/mg/331.pdf (accessed 19 November 2021).
13. Zarichna N.Z. (2021) Mekhanizm finansovo-ekonomichnogho zabezpechennja funkcionuvannja finansovykh klasteriv [The mechanism of financial and economic support for the functioning of financial clusters]. *Skhidna Jevropa: ekonomika, biznes ta upravlinnja,* no. 4, pp. 106–11. URL: http://www.easterneurope-ebm.in.ua/journal/31_2021/19.pdf (accessed 19 November 2021).

ИНСТРУМЕНТЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИЙ

Аннотация. Важность развития международного и транснационального сотрудничества предопределяет необходимость обеспечивать высокий уровень экономического развития региона. Смарт-стратегирование регионального развития, которое ввела Украина в рамках Соглашения об ассоциации с ЕС, имеет целью акцентировать усилия на использовании креативных ресурсов и максимальном использовании внутренних ресурсов региона. Регионы Украины определились со стратегическими направлениями смарт-специализации, что нашло отражение в «Стратегии регионального развития 2021–2027». Обеспечение надлежащего финансирования – одно из первоочередных условий осуществления инновационной деятельности. Европейский опыт свидетельствует, что инновационные формы финансирования проектов начинают создавать существенную конкуренцию традиционным формам привлечения финансовых средств и Украине следует создавать предпосылки и развивать новые формы финансирования инновационной деятельности. Статья посвящена проблемам поиска и эффективному привлечению в инновационные процессы внутренних финансовых ресурсов региона. К мерам, которые способствовали бы привлечению финансовых ресурсов для пополнения инновационного капитала, можно отнести: развитие рынка ценных бумаг инновационных предприятий; улучшение режимов налогообложения и регулирования деятельности инновационных предприятий; создание инновационных кредитных линий; создание механизмов обеспечения и страхования инновационных проектов; развитие небанковских механизмов косвенного инвестирования; развитие лизинга и аренды имущества; обеспечение механизмов взаимокредитования и кооперации инновационных предприятий. Предлагается для финансирования инновационной деятельности создание такого нового метода финансирования инноваций, как финансовые кластеры.

Ключевые слова: смарт-специализация, развитие региона, финансирование регионального развития, инновационная деятельность региона, инновационная экосистема, инвестиционные фонды, финансовые кластеры

FINANCING TOOLS OF THE TERRITORIAL DEVELOPMENT

Summary. The importance of developing international and transnational cooperation necessitates a high level of economic development of the region. The smart regional development strategy is introduced by Ukraine in the framework of the Association Agreement with the EU. This strategy aims to focus its efforts on the usage of creative resources, ensures interaction between science, business, state and public. Also, it assures maximum harnessing of the region's internal resources. Ukrainian regions determined the strategic directions of smart specialization, which is reflected in the "Regional Development Strategy 2021–2027". Ensuring adequate funding is one of the main priority conditions for innovation. European experience demonstrates that innovative forms of project financing are beginning to create a significant competition with traditional forms of fundraising. That is why Ukraine should provide an enabling environment and develop new forms of financing its innovative activity. This article is devoted to the problems of search and effective involvement of domestic financial resources in the internal development processes of the region. Risk-related projects are funded through instruments such as investment funds, business angels, venture capital, and crowdfunding. Although these tools are used in Ukraine, they have not been properly disseminated in the process of financing innovations. There are measures that would help attract financial resources to replenish innovation capital. It includes development of the securities market of innovative enterprises; improving tax regimes and regulating the activities of innovative enterprises; creation of innovative credit lines; establishing mechanisms for guaranteeing and insuring innovative projects; development of non-banking mechanisms of indirect investment; development of leasing and property lease; providing mechanisms for mutual lending and cooperation of innovative enterprises. Along with the analysis of the main reasons for ineffective usage of the above-mentioned; tools, it is proposed to consider new methods of financing innovations such as financial clusters.

Key words: smart specialization, regional development, financing of the regional development, regional innovation activity, innovative ecosystem, investment funds, financial clusters.

УДК 339.727.22
DOI: https://doi.org/10.32782/2413-9971/2021-39-28

Ясінська Т. В.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту і міжнародного підприємництва
Національного університету «Львівська політехніка»
Жила Д. О.
студентка
Національного університету «Львівська політехніка»

Yasinska Tetyana
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Management and International Business
National University «Lviv Polytechnic»
Zhyla Diana
Student
National University «Lviv Polytechnic»

ДОСЛІДЖЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ ТА НІДЕРЛАНДІВ: ПОРІВНЯЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА

Анотація. У статті розкрито сутність та окреслено чинники інвестиційного потенціалу країни. Розглянуто наслідки пандемії COVID-19 для світових інвестиційних потоків. Оцінено місце України та Нідерландів у глобальних потоках інвестицій. Проведено порівняльне оцінювання природно-географічного, споживчого, трудового потенціалу, а також законодавчих, політичних, соціальних, економічних ризиків в Україні та Нідерландах і їх впливу на інвестиційний клімат в обох країнах. Досліджено вплив податкової політики, рівня корумпованості, якості та ефективності державного управління на потоки прямих іноземних інвестицій в обох країнах. Проаналізовано рейтингові позиції досліджуваних країн за показниками інвестиційної привабливості, на основі чого сформульовано пріоритетні напрями роботи у сфері підвищення інвестиційного потенціалу нашої держави.

Ключові слова: прямі іноземні інвестиції, інвестиційний потенціал, інвестиційний клімат, інвестиційна привабливість, інвестиційні потоки.

Постановка проблеми. Прямі іноземні інвестиції (ПІІ) є найбажанішим типом капіталовкладень для країн, економіка яких знаходиться на стадії розвитку, оскільки вони дають можливість втілювати великі проекти та залучати новітні технології, створювати нові робочі місця. Саме інвестований капітал дає їм можливість розвиватися, коли власні ресурси вичерпуються. Крім цього, обсяг ПІІ показує рівень залучення економіки країни у світове господарство. Загалом переваги іноземних інвестицій очевидні, однак їх залучення не є можливим без створення необхідних для цього умов. Інвестиційний клімат будь-якої країни визначається широким спектром факторів, які визначають, чи варто вкладати в неї кошти, таких як якість інфраструктури та нормативно-правової бази, спрямованість політики уряду тощо. Кожна країна має власний підхід до створення сприятливих умов для іноземних підприємців. Вивчення іноземного досвіду дає змогу переймати найкращі рішення у сфері формування інвестиційного потенціалу та уникати помилок, допущених іншими державами. З огляду на це, актуальним є порівняння дій України та інших розвинутих країн світу у сфері прямого іноземного інвестування. Для порівняння з Україною виберемо таку країну, як Нідерланди, яка у 2020 році стала другим (після Кіпру) за величиною вкладених коштів інвестором в українську економіку, а також має широкий досвід залучення іноземних інвестицій та успішного вкладення власного капіталу за кордон. Саме такий досвід є корисним для підвищення інвестиційного потенціалу нашої держави.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання інвестиційної привабливості та інвестиційного потенціалу широко обговорюються у світі науковцями, політиками та практиками, досліджуються міжнародними організаціями та аналітичними агентствами. Вагомий внесок у розвиток цієї тематики зробили А. Кінах, Г. Кучерук, Б. Луців, Т. Макух, У. Нечитайло, О. Кузьмін, С. Сілюкова, А. Загородній, А. Босак, В. Юрчишин та багато інших.

У сучасній економічній літературі є низка підходів авторів до визначення поняття «інвестиційний потенціал». Досить повним та обґрунтованим є трактування У. Нечитайло [1], відповідно до якого «інвестиційний потенціал – це здатність досягти бажаного результату через реалізацію та управління інвестиційними можливостями, що містяться в інвестиційних ресурсах, що у свою чергу створює сприятливий інвестиційний клімат, який забезпечує інвестиційну привабливість регіонів та держави».

Загалом під інвестиційним потенціалом мають на увазі «приховані можливості, які в господарській практиці завдяки праці можуть стати реальністю». Ці можливості формуються певними чинниками, наприклад для України такими чинниками є забезпеченість значною кількістю природних ресурсів, зручне географічне розташування, вигідне співвідношення між вартістю робочої сили та її кваліфікаційними характеристиками, достатній для збуту розмір внутрішнього ринку тощо.

Найчастіше чинники формування інвестиційного потенціалу поділяють на систематичні, що не піддаються впливу з боку країни, та несистематичні, які формуються в межах її впливу.

Як зазначають А. Мельник, А. Васіна, Т. Желюк, Т. Попович [2], основними чинниками, які впливають на рівень інвестиційного потенціалу країни і закладаються у розрахунки інвестиційної привабливості, є: ресурсний

потенціал (природно-географічний, трудовий, виробничий, інноваційний, інституціональний, інфраструктурний, фінансовий, споживчий); фактори, що визначають рівень некомерційних інвестиційних ризиків (законодавчі, політичні, соціальні, економічні, екологічні та кримінальні); інвестиційна активність (концентрація і розподіл інвестиційного капіталу, активізація впровадження нових виробничих потужностей).

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Оскільки міжнародні інвестиційні потоки суттєво постраждали внаслідок пандемії, що негативно позначилося на сталому розвитку низки країн світу, в тому числі й України, необхідним є проведення досліджень у напрямі пошуку ефективних рішень щодо збільшення інвестицій, вибору пріоритетних сфер інвестування з метою відновлення економіки.

Цілі статті. З метою вирішення поставленої проблеми сформульовано такі цілі статті: дослідити стан, тендеції, проблеми прямого інвестування на сучасному етапі розвитку світової економіки; провести порівняльний аналіз інвестиційного потенціалу України та Нідерландів; визначити чинники підвищення інноваційного потенціалу країни; сформулювати рекомендації щодо напрямів підвищення інвестиційної привабливості нашої держави.

Виклад основного матеріалу дослідження. Пандемія COVID-19 негативно позначилася на глобальних потоках прямих іноземних інвестицій у світі, обсяг яких у 2020 році зменшився на третину. Відповідно до звіту ЮНКТАД [3], ПІІ різко впали у розвинутих країнах та країнах із перехідною економікою (падіння в цих двох групах країн становило 58%). На різкий спад у розвинутих країнах великою мірою вплинули значні коливання в невеликій кількості країн-посередників. Так, із глобального спаду на близько 500 млрд дол. майже третина припала на Нідерланди і була викликана ліквідацією кількох крупних холдингових компаній, корпоративною реконфігурацією та внутріфірмовими фінансовими потоками. Ці причини призвели до падіння як ПІІ всередину країни, так і здійснюваних Нідерландами ПІІ в інші країни. Так, відтік капіталу з Нідерландів – зазвичай однієї з найкрупніших країн-джерел ПІІ в Європі – знизився на 246 млрд дол. до -161 млрд дол. (табл. 1). На відміну від Нідерландів, Україна виступає в основному реципієнтом ПІІ, тому помітним за даними табл. 1 є разюче падіння залучених ПІІ. Така ситуація викликає занепокоєння, адже потоки міжнародних інвестицій життєво необхідні для стабільного розвитку країн і відновлення після пандемії.

В описаних умовах країнам важливо підвищувати свій інвестиційний потенціал. Розглянемо детальніше стан факторів інвестиційного потенціалу України та Нідерландів з метою ідентифікації пріоритетних напрямів роботи в напрямі його підвищення.

Україна за низкою ознак має високий інвестиційний потенціал: вигідне географічне розташування, забезпеченість природними ресурсами, великий споживчий ринок та високоосвічену (і водночас відносно дешеву) робочу силу. Незважаючи на це, іноземні інвестори неохоче вкладають сюди кошти через низку проблемних місць в економіці та політиці, а найпопулярнішими напрямами вкладання коштів є виробництво, торгівля, важка промисловість, фінансова діяльність та нерухомість.

У Нідерландах ситуація із природно-географічним, трудовим, споживчим потенціалом дещо гірша, однак протягом останнього десятиліття країна залишається одним із найбільших отримувачів ПІІ у Європі. Нідерланди, незважаючи на невеликий внутрішній ринок, стабільно входять до числа найбільш конкурентоспроможних та промислово розвинутих економік світу. Країна пропонує привабливі умови для бізнесу та сприятливий інвестиційний клімат із розвиненою інфраструктурою. За 2020 р. тут було реалізовано 305 проєктів (на 92 менше, ніж у 2019 р.), 90 з яких було проінвестовано компаніями зі США, 37 – з Великобританії, 26 – з Японії. П'ята частина проєктів стосувалася напряму інформаційно-комунікаційних технологій, в галузі охорони здоров'я – 34. Також популярними серед інвесторів були транспортно-логістичний та агропродовольчий сектори, де було реалізовано 29 і 28 проєктів відповідно.

Таким чином, джерела відмінностей в обсягах та напрямах потоків прямих іноземних інвестицій між Україною та Нідерландами (табл. 2) слід шукати у інших чинниках інвестиційного потенціалу.

Таблиця 1

Потоки ПІІ в Україні та Нідерландах протягом 2016–2020 рр. (млн дол. США)

Країна / Рік	Україна		Нідерланди	
	Залучені ПІІ	Здійснені ПІІ	Залучені ПІІ	Здійснені ПІІ
2016	3810	16	59734	185164
2017	3692	8	16558	19092
2018	4455	-5	87671	-45379
2019	5860	648	48963	84867
2020	-868	82	-115300	-161015

Джерело: сформовано авторами на основі Доповіді ЮНКТАД 2021 р. [3]

Таблиця 2

Об'єм накопичених ПІІ в Україні та Нідерландах (млн дол. США)

Країна / Рік	Україна		Нідерланди	
	Залучені ПІІ	Здійснені ПІІ	Залучені ПІІ	Здійснені ПІІ
2016	48385	7469	801136	1255954
2017	50970	7473	974706	1604884
2018	43757	7430	1673814	2427345
2019	48906	8045	1749779	2565287
2020	48933	2882	2890579	3797598

Джерело: сформовано авторами на базі Доповідей ЮНКТАД про інвестиції 2017–2021 рр.

Аналізуючи трудовий потенціал обох країн, слід зазначити, що за останні роки кількість робочої сили в Україні стабільно зменшується. У 2020 р. цей показник становив 19,46 млн осіб (проти 20,21 млн у 2019 р.) при населенні 44,13 млн осіб (проти 44,39 млн у 2019 р.). Рівень безробіття в 2020 р. піднявся до 9,48% із 8,19%. Населення Нідерландів, навпаки, має тенденцію до зростання, збільшивши свою чисельність до 17,44 млн осіб у 2020 р. з 17,34 млн осіб у 2019 р. Відповідно, в 2020 р. спостерігається збільшення кількості робочої сили до 9,39 млн осіб з 9,37 млн осіб у 2019 р. Що стосується рівня безробіття, то, навіть незважаючи на карантин, у 2020 р. цей показник дорівнював 4,09%, піднявшись всього на 0,71% [4].

Загалом робоча сила обох країн висококваліфікована, з майже стовідсотковим рівнем грамотності, однак в Україні її помітно більше, також тут вищий рівень безробіття, що краще для іноземних інвесторів. Звісно, створюючи підприємство в Нідерландах, інвестор може залучити спеціалістів з-за кордону, для цієї категорії працівників в країні навіть є певні переваги: протягом перших п'яти років роботи податки утримуються лише з 70% їхньої заробітної плати. Нідерландські працівники отримують у середньому 36,5 тис. євро на рік, або 2816 євро на місяць, українські – приблизно 5560 євро за 12 місяців, або 463 євро за один, що вшестеро менше.

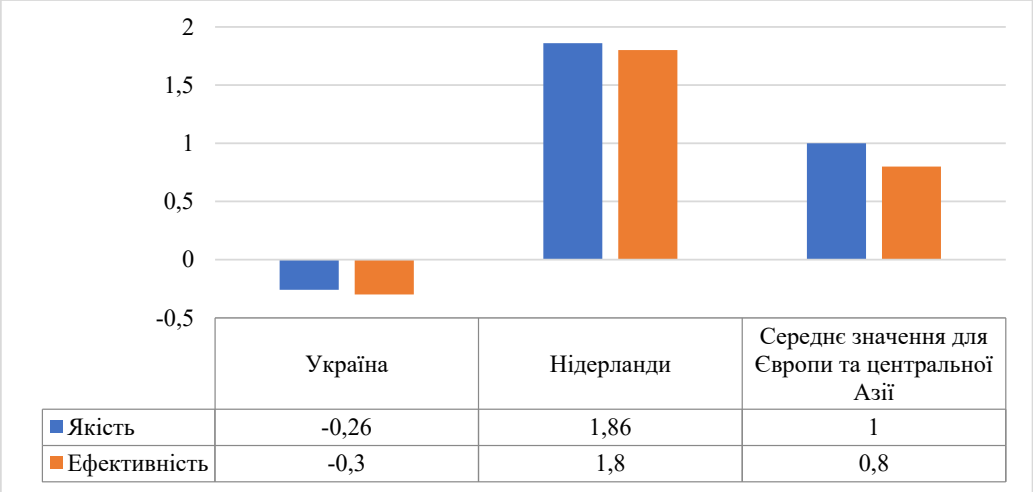
Велику роль у формуванні інвестиційного потенціалу відіграють законодавчі та політичні ризики. Розглядаючи участь українських законотворців у регулюванні інвестиційних потоків, слід зазначити, що 13 лютого 2021 р. набув чинності Закон України № 1116-IX «Про державну підтримку інвестиційних проектів зі значними інвестиціями в Україні» [5], націлений на підтримку проєктів вартістю понад 20 мільйонів євро з терміном реалізації не більше 5 років. Що стосується створення проєктом робочих місць, то їх кількість повинна бути не меншою за 80, а заробітна плата працівників має мінімум на 15% перевищувати розмір середньої заробітної плати за відповідним видом діяльності у регіоні реалізації програми. Інвестиційні проєкти зі значними інвестиціями можуть стосуватися будівництва або модернізації в межах дванадцяти секторів економіки, більшість з яких стосується перевезень та переробки. У разі необхідності інвестору також надається фінансова підтримка у будівництві об'єктів суміжної інфраструктури або у приєднанні таких. Але розмір такої допомоги не може перевищувати 30% запланованої вартості проєкту.

Подібні явища підтримки інвесторів вже давно існують у Нідерландах. Для прикладу, ще в 1978 р. Міністерство економіки та кліматичної політики країни відкрило підрозділ іноземних інвестицій (Netherlands Foreign Investment Agency), який нині підтримує розширення бізнесу понад 4 тисяч компаній з 50 країн світу, включаючи такі ТНК, як Samsung, Tesla та Boeing. У Нідерландах існує декілька видів підтримки інноваційних проектів, серед яких варто виділити гранти, податкові пільги, гарантії й субординаційні кредити. Також уряд підтримує Ініціативу сталої торгівлі і сприяє розвитку виробництва «стійкої» продукції. Для таких підприємств у країні діє окрема пільга, яка дозволяє інвестору одноразово отримати відрахування у розмірі 36%, 27% або 13,5% від вартості проєкту [4].

Однак уряд Нідерландів не лише створює програми для залучення інвесторів, а й вводить певні обмеження на кількість інвестованих ними коштів у підприємства таких секторів економіки країни: оборонного, енергетичного, фінансового, транспортного й суспільного мовлення. Крім того, іноземні компанії зобов'язані інформувати місцеву владу, якщо вони надаватимуть послуги, пов'язані з охороною здоров'я, азартними іграми, приватною охороною чи нотаріальною діяльністю.

Податкова політика Нідерландів є цілком сприятливою для інвесторів, оскільки їх ставка корпоративного податку зараз дорівнює 25% (планується його зниження до 20,5%), а для підприємств, чий прибуток становить менше, ніж 200 тис. євро, – лише 15%. Позитивним фактором є також те, що країна не оподатковує прибутки іноземних дочірніх підприємств, а також роялті. В Україні основна ставка податку на прибуток – 18%, однак фірми, чий прибуток був меншим за 3 млн грн. (близько 98 тис. євро), можуть отримати пільговий статус і не сплачувати його. При цьому в середньому податок на прибуток у Європі становить 21,8%. Що стосується податку на додану вартість, то в обох країнах його норма – 21%. Проте в Нідерландах для певних груп товарів ПДВ може дорівнювати 9% («знижена ставка»). Зазвичай це товари першої необхідності – продукти харчування, ліки тощо.

Розглядаючи державну політику як чинник інвестиційного потенціалу, варто проаналізувати також показники якості та ефективності державного управління, що розраховуються Світовим Банком (рис. 1).



	Україна	Нідерланди	Середнє значення для Європи та центральної Азії
Якість	-0,26	1,86	1
Ефективність	-0,3	1,8	0,8

Рис. 1. Показники якості та державного управління України та Нідерландів

Джерело: сформовано авторами за даними Світового Банку [6]

Таблиця 3

Рейтингові позиції України і Нідерландів за показниками інвестиційної привабливості

Країна / Показники	Україна			Нідерланди			Коментар
	2018	2019	2020	2018	2019	2020	
Індекс легкості ведення бізнесу	76	71	64	32	36	42	Зі 190 країн
Глобальний індекс інновацій	43	47	45	2	4	5	Зі 131 країни
Індекс сприйняття корупції	120	126	117	8	8	8	Зі 180 країн
Індекс економічної свободи	150	147	134	17	13	14	Зі 180 країн
Індекс процвітання	99	96	92	6	6	6	Зі 167 країн

Джерело: сформовано авторами на основі звітів міжнародних організацій [6–8]

Як видно на рис. 1, Україна має від'ємні значення показників якості та ефективності державного управління, а це означає наявність слабкої й незадовільної для інвесторів політики уряду та надмірної залежності економіки держави від політичних обставин. Для Нідерландів ситуація зворотна: значення показників якості урядових дій та їх ефективності додатні і, крім того, вищі за середні значення для регіону Європи та центральної Азії. Значення показника «ефективність виконання рішень уряду» для України дорівнює 0,42 пункта, а для Нідерландів – 0,78 (при середньому рівні показника в регіоні 0,63).

Однією з найбільших проблем України, яка відштовхує інвесторів, є корупція. Гострота цієї проблеми залишається навіть при тому, що в країні прийнято численні закони для боротьби з цим явищем, а після 2014 року урядом були створені антикорупційні інституції та навіть спеціальна система декларування майна для держслужбовців і онлайн-платформа ProZorro, що забезпечує прозорість більшої частини держзакупівель. Нідерланди, в свою чергу, повністю відповідають міжнародним стандартам боротьби з корупцією. Країна ратифікувала антикорупційну конвенцію ООН і контролює запобігання хабарництву на національному рівні. Особливістю діяльності уряду Нідерландів є те, що він переглядає роботу понад 500 компаній і нагороджує ті підприємства, чиї показники прозорості найвищі, а також одночасно з цим виявляє проблемні місця бізнесу з метою попередження виникнення проблем.

Важливим індикатором рівня корумпованості в державі є Індекс сприйняття корупції (від Transparency International), який базується на незалежних опитуваннях міжнародних фінансових і правозахисних експертів. У 2020 р. Україна посіла 117 місце з результатом у 33 бали, що на 1 більше, ніж у 2019 р. [7]. На думку експертів, це сталося через запуск Вищого антикорупційного суду та перезавантаження роботи Національного агентства з питань запобігання корупції. Також з боку Міністерства економіки були спроби запровадити відкритий процес приватизації майна. Ці дії свідчать про часткове виконання двох рекомендацій Transparency International Ukraine, інші три з яких зовсім не були взяті до уваги і залишаються актуальними досі. По-перше, потрібно сформувати незалежну та професійну судову систему. По-друге, важливим є забезпечення незалежності та неупередженості антикорупційних органів. Останнім пунктом із переліку є позбавлення Служби безпеки України повноважень у сфері запобігання економічній корупції.

Повертаючись до Нідерландів, що зайняли 8 позицію, набравши 82 бали, потрібно зазначити, що країна не змогла покращити свою позицію з минулого року частково через затримку у прийнятті директиви ЄС про боротьбу з відмиванням грошей. Натомість країна лише обмежила заходи щодо іноземних хабарників і пізніше відкрила реєстр бенефіціарної власності.

Місця досліджуваних країн у рейтингах за значеннями індикаторів інвестиційної привабливості наведено у табл. 3.

Як бачимо, найбільш разючий розрив між досліджуваними країнами є у сфері сприйняття корупції, економічної свободи та процвітання.

Висновки. Проведене дослідження дало змогу встановити пріоритетні напрями роботи для підвищення інвестиційної привабливості та інвестиційного потенціалу нашої держави, такі як: подолання корупції, забезпечення реформи судової системи, контролюючих та правоохоронних органів, стимулювання інноваційних досліджень та розробок, розвиток інфраструктури, забезпечення свободи інвестицій, захист приватної власності.

Список використаних джерел:

1. Нечитайло У.П. Інвестиційний потенціал та інвестиційний клімат: особливості формування та співвідношення. *Науковий вісник Ужгородського університету.* 2011. Випуск 2 (32). С. 97–103.
2. Національна економіка / А.Ф. Мельник, А.Ю. Васіна, Т.Л. Желюк, Т.М. Попович. Київ : Знання, 2011. 464 с.
3. World Investment Report 2021: investing in sustainable recovery. *United Nations Conference on Trade and Development*, 2021. URL: https://unctad.org/system/files/official-document/wir2021_en.pdf (дата звернення: 15.10.2021).
4. Salary, minimum wage and payslips in the Netherlands. *IAM Expat.* URL: https://www.iamexpat.nl/career/working-in-the-netherlands/salary-payslip-dutch-minimum-wage (дата звернення: 16.10.2021).
5. Про державну підтримку інвестиційних проектів зі значними інвестиціями в Україні : Закон України від 17 грудня 2020 р. № 1116-IX. Верховна Рада України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1116-20#Text (дата звернення: 16.10.2021).
6. GovData360. The World Bank. URL: https://govdata360.worldbank.org (дата звернення: 17.10.2021).
7. Temporary success – Ukraine in Corruption Perceptions Index. *Transparency International Ukraine*. URL: https://ti-ukraine.org/en/news/temporary-success-ukraine-in-corruption-perceptions-index-2020/ (дата звернення: 17.10.2021).
8. Doing Business 2020. Washington, DC: World Bank. DOI:10.1596/978-1-4648-1440-2.

References:

1. Nechytailo U.P. (2011) Investytsiinyi potentsial ta investytsiinyi klimat: osoblyvosti formuvannia ta spivvidnoshennia [Investment potential and investment climate: peculiarities of formation and correlation]. *Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho universytetu,* no. 2 (32), pp. 97–103.

2. Melnyk A.F., Vasina A.Yu., Zheliuk T.L., Popovych T.M. (2011) Natsionalna ekonomika [National economy]. Kyiv: Znannia. (in Ukrainian)
3. United Nations Conference on Trade and Development (2021) World Investment Report 2021: investing in sustainable recovery. Available at: https://unctad.org/system/files/official-document/wir2021_en.pdf (accessed 15 October 2021).
4. IAM Expat (2021) Salary, minimum wage and payslips in the Netherlands. Available at: https://www.iamexpat.nl/career/working-in-the-netherlands/salary-payslip-dutch-minimum-wage (accessed 16 October 2021).
5. Verkhovna Rada Ukrainy (2020) Pro derzhavnu pidtrymku investytsiinykh proektiv zi znachnymy investytsiiamy v Ukraini: Zakon Ukrainy vid 17 hrudnia 2020 r. No 1116-IX [On state support of investment projects with significant investments in Ukraine: Law of Ukraine of December 17, 2020 No 1116-IX]. Available at: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1116-20#Text (accessed 16 October 2021).
6. The World Bank (2021) GovData360. Available at: https://govdata360.worldbank.org (accessed 17 October 2021).
7. Transparency International Ukraine (2021) Temporary success – Ukraine in Corruption Perceptions Index. Available at: https://ti-ukraine.org/en/news/temporary-success-ukraine-in-corruption-perceptions-index-2020/ (accessed 17 October 2021).
8. World Bank (2020) Doing Business 2020. Washington, DC: World Bank. DOI:10.1596/978-1-4648-1440-2.

ИССЛЕДОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА УКРАИНЫ И НИДЕРЛАНДОВ: СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА

Аннотация. В статье раскрыта сущность и определены факторы инвестиционного потенциала страны. Рассмотрены последствия пандемии COVID-19 для мировых инвестиционных потоков. Оценено место Украины и Нидерландов в глобальных потоках инвестиций. Проведено сравнительное оценивание природно-географического, потребительского, трудового потенциала, а также законодательных, политических, социальных, экономических рисков в Украине и Нидерландах и их влияния на инвестиционный климат в обеих странах. Проанализировано влияние налоговой политики, уровня коррумпированности, качества и эффективности государственного управления на потоки прямых иностранных инвестиций в обеих странах. Проанализированы рейтинговые позиции исследуемых стран по показателям инвестиционной привлекательности, на основании чего сформулированы приоритетные направления работы в области повышения инвестиционного потенциала нашего государства.

Ключевые слова: прямые иностранные инвестиции, инвестиционный потенциал, инвестиционный климат, инвестиционная привлекательность, инвестиционные потоки.

RESEARCH OF THE INVESTMENT POTENTIAL OF UKRAINE AND THE NETHERLANDS: A COMPARATIVE CHARACTERISTICS

Summary. In the article the authors substantiated the importance of studying world experience to increase the country's investment attractiveness, revealed the essence of the country's investment potential, and pointed out the main factors that affect the level of investment potential and used in calculating the country's investment attractiveness. Authors have considered the consequences of the COVID-19 pandemic for global investment flows. The place of Ukraine and the Netherlands in global investment flows is assessed. A comparative assessment of the natural-geographical, consumer, labor potential of Ukraine and the Netherlands was conducted. In particular, it was found that Ukraine has a high level of investment potential (favorable geographical location, natural resources, large consumer market and highly educated and at the same time relatively cheap labor), but foreign investors are reluctant to invest here, and in the Netherlands the situation with natural resources, geographical, labor, consumer potential is slightly worse, however, over the past decade the country remains one of the largest recipients of foreign direct investment in Europe. It is established that the reasons for this situation are the legislative, political, social, economic risks in Ukraine and the Netherlands and their impact on the investment climate in both countries. The tax policy, the level of corruption, quality and efficiency of public administration in both countries and their impact on foreign direct investment flows are studied. The ranking positions of the studied countries according to the indicators of investment attractiveness, namely the Index of Ease of Doing Business, the Global Innovation Index, the Corruption Perceptions Index, the Economic Freedom Index, and the Prosperity Index are analyzed. Based on the results of the study, priority areas of work in the field of increasing the investment potential of our state are formulated, namely: overcoming corruption, reforming the judiciary, regulatory and law enforcement agencies, stimulating innovative research and development, infrastructure development, investment freedom, protection of private property.

Key words: foreign direct investment, investment potential, investment climate, investment attractiveness, investment flows.

НОТАТКИ

Науковий журнал

НАУКОВИЙ ВІСНИК УЖГОРОДСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ

Серія МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ ТА СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО

Випуск 39

Коректура • *Бабич В. І.*

Комп'ютерна верстка • *Войтюк Ю. Г.*

Засновник видання – Факультет міжнародних економічних відносин Ужгородського національного університету

Заснований у 2014 році. Виходить 6 разів на рік.

Адреса редакції:
88000, Україна, м. Ужгород, вул. Університетська 14, каб. 510
Факультет міжнародних економічних відносин,
Ужгородський національний університет
Телефон редакції: +38 (097) 085 34 95
Електронна пошта редакції: editor@visnyk-econom.uzhnu.uz.ua
Сторінка наукового журналу: www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua

Формат 64x84/8. Гарнітура Times New Roman.
Папір офсет. Цифровий друк. Ум. друк. арк. 19,3.
Підписано до друку 26.11.2021 р. Замов. № 0921/340. Наклад 100 прим.

Надруковано: Видавничий дім «Гельветика»
65101, м. Одеса, вул. Інглезі, 6/1
Телефони: +38 (095) 934 48 28, +38 (097) 723 06 08
E-mail: mailbox@helvetica.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 6424 від 04.10.2018 р.